
Bonfiglioli



Vite senza fine

SOGNI, PERSONE, INNOVAZIONE

Bonfiglioli

Bonfiglioli

Vite senza fine
SOGNI, PERSONE, INNOVAZIONE

Indice

	Introduzione	4
	Prefazione	8
01	Il miracolo industriale bolognese	10
02	Il pioniere Clementino Bonfiglioli	24
03	Anni di amore per la fabbrica	50
04	Donne e uomini che hanno fatto “l’impresa”	68
05	L’evoluzione nel comunicare	82
06	Abituati a vincere nel business come nello sport	98
07	Soluzioni al servizio dell’uomo	110
08	Dai riduttori ai sistemi: la via verso un sogno	122
09	Dal locale al globale al glocale	142
10	La responsabilità sociale	164
11	Innovazione, la leva per crescere ed evolversi	178
12	Visione per un futuro ambientale sostenibile	192
13	Essere Bonfiglioli	204
	Una storia che continua	218



Introduzione

LA PRESIDENTE
SONIA BONFIGLIOLI

Caro Papà,

sono passati ormai tanti anni da quando ci hai lasciato, ma nel mio cuore il tempo non ha mai cancellato la tua presenza. Questi sedici anni ormai senza di te sono stati una sfida continua, percorrendo il cammino che tu hai segnato che, però, si è articolato in un mondo sempre più complesso e imprevedibile. I momenti difficili sono stati tanti e quando nel silenzio ho cercato di affrontarli ho cercato te, chiedendoti l'aiuto che tu mi hai sempre dato. Ogni giorno, quando entro in azienda, sento ancora il tuo passo deciso, la tua voce ferma e appassionata, il tuo sguardo sorridente e sempre pieno di fiducia. Mi piace accarezzare il tavolo che era il tuo e che oggi è la mia scrivania di lavoro, quell'ufficio ancora tanto bello, che la mamma aveva voluto realizzato per te e che tu con scherno trovavi troppo lussuoso.





Il primo ricordo della Bonfiglioli è tanto lontano: mi tenevi per mano per salire la scala che portava al tuo ufficio, per salire i gradini troppo alti per una bambina ancora piccola. Poi scendevamo le scale e tu mi aprivi la pesante porta che proteggeva il tuo tesoro: la tua officina, il tuo regno. Quello era il tuo mondo e agli occhi di bambina era già un luogo magico, affascinante come la grotta magica di Mago Merlino. La mia passione per la fabbrica è nata lì, con te, rapita dai tuoi occhi che brillavano di una luce speciale quando camminavi tra le tue macchine utensili, salutando tutti per nome.



Eri per me il cavaliere che partiva su un cavallo alato che ti portava in qualche posto magico nel mondo, tornando sempre con una bambolina per me, nel costume del paese in cui eri stato e un altrettanto tipico regalo per mio fratello Luciano. Perché il mondo era la tua altra grande passione. Parlando male il tedesco, imparato negli anni della guerra, e per niente l'inglese, riuscivi però a farti capire da tutti. Ricordo ancora il mio primo viaggio con te in aereo, su un Caravelle con le panchine di legno per andare a Barcellona, il primo stabilimento fuori dall'Italia. Tanti viaggi sono seguiti dopo, affrontando insieme nuove sfide e trasformando sogni condivisi in nuove realtà.

Hai creato qualcosa di straordinario: non solo un'impresa che porta il nostro nome, ma una vera e propria famiglia fatta di collaboratori, di idee, di sogni. Quella stessa visione oggi mi guida, sapendo che comunque sei sempre al mio fianco. Avrei voluto che vedessi come siamo cresciuti, che potessi parlare con le persone che ora camminano accanto a me, alcune delle quali ti hanno conosciuto, altre che avrebbero tanto voluto farlo.

Porto avanti il tuo lavoro con orgoglio e passione, perché ho la fortuna, come te, di amare questo lavoro e soprattutto amare la Bonfiglioli. Ogni decisione, ogni passo avanti, ogni difficoltà superata porta con sé un pezzetto di ciò che mi hai insegnato: il valore dell'impegno, il rispetto per chi lavora al nostro fianco, la capacità di vedere oltre l'oggi per costruire il domani. Non è sempre facile, ma ti sento vicino in ogni scelta coraggiosa, in ogni gesto che mette al centro le persone e la dignità del lavoro quotidiano di ogni nostro collaboratore. Le nuove generazioni, figli miei e di Luciano, si preparano per affrontare, con la forza soprattutto dei valori che tu per primo ci hai condiviso, le sfide del loro domani.

Papà, l'amore che provo per te è immenso, e forse più maturo oggi di quanto potesse esserlo da ragazza. Ti penso con gratitudine e nostalgia, ma anche con la dolcezza di chi sa di essere figlia di un grande uomo. Ti porto con me in ogni sfida, in ogni successo, in ogni sera in cui guardo il cielo e mi chiedo se mi stai guardando anche tu.

Vorrei solo poterti dire una cosa, se solo potessi ascoltarmi ancora una volta: grazie. Per tutto ciò che mi hai lasciato, per ciò che sei stato e per ciò che continui a essere, in me e in ciò che oggi, come Bonfiglioli, siamo.

Con amore infinito,
Tua figlia, Sonia.



Prefazione

A CURA DELL'AUTORE, MICHELE ATTANASIO

Scrivere la storia di Clementino Bonfiglioli e della sua azienda è stato un privilegio. Lo è stato perché ho avuto l'opportunità di entrare nella vita di un uomo straordinario.

L'ho fatto in punta di piedi, con rispetto. Ho studiato documenti, ho intervistato persone che con lui hanno percorso la strada verso la realizzazione di un sogno, ho guardato foto ingiallite dal tempo: ogni sguardo, ogni parola, mi ha aiutato a scrivere questo libro.

Quando scrivo i miei romanzi e i miei spettacoli teatrali cerco sempre di coinvolgere i lettori e gli spettatori facendoli viaggiare con la mente. Per questa monografia l'obiettivo è lo stesso.

Viaggiare attraverso i sogni del giovane Clementino, viaggiare attraverso gli occhi pieni di emozioni di chi lo ha conosciuto, e osservare la trasformazione da piccola officina meccanica a Gruppo industriale mondiale.



Sarà un viaggio nel tempo: uno sguardo al passato per poi iniziare il cammino verso il futuro. Mentre scrivo queste parole sono pervaso da una profonda sensazione di gratitudine verso chi mi ha supportato per scrivere questo libro.

Grazie a Sonia che ha voluto fortemente quest'opera. È stata il faro che ha indicato la rotta e le sono grato per avermi concesso di entrare nella vita della sua famiglia.

Grazie a tutto il team che mi ha affiancato in questi mesi durante i quali tutti i componenti mi hanno fornito documenti e consigli preziosi. La loro passione è seconda solo alla loro competenza.

Hanno catalogato settant'anni di vita della Bonfiglioli e di Clementino Bonfiglioli svolgendo un lavoro fondamentale. Le foto che troverete nelle pagine seguenti sono riuscite a trasformare le mie parole in immagini evocative ed emozionanti.

Grazie alle donne e agli uomini della Bonfiglioli che mi hanno fatto sentire a casa. Grazie anche a voi lettori per il tempo che dedicherete a questa monografia, aprite la mente e mettetevi comodi: il viaggio inizia.



Il miracolo industriale bolognese

CONOSCENZA,
INTRAPRENDENZA E FORMAZIONE



Per comprendere il successo dell'industria bolognese occorre fare un viaggio nel passato, perché solo rileggendo la storia di Bologna e scrutando con occhi curiosi gli eventi che si sono susseguiti nel corso del tempo se ne potrà avere una visione completa.

Una storia lunga almeno nove secoli, durante i quali tre elementi distinti ma legati tra loro da un filo indissolubile hanno plasmato la città felsinea e determinato la sua affermazione a livello mondiale: conoscenza, intraprendenza e formazione.

Il viaggio inizia nel pieno medioevo: nell'XI secolo.

In quell'epoca l'insegnamento era affidato per massima parte agli ambienti ecclesiastici che orientavano gli studenti verso scritture e temi legati alla chiesa determinando percorsi didattici limitati e poco propensi all'esplorazione di altre materie, con l'obiettivo di indirizzarli verso una vita all'interno del clero. Questi principi contrastavano con le idee di giovani studenti che sentivano la necessità di approfondire quei temi legati alla gestione politica e sociale che avrebbero portato nei secoli alla nascita dell'epoca dei comuni. Questi giovani, provenienti da famiglie benestanti, rivolsero le loro attenzioni a precettori che fossero in grado di tramandare le loro conoscenze formando quella che oggi chiameremmo classe dirigente. Un movimento determinato da una generazione che voleva lanciare lo sguardo su un mondo nuovo. Quegli accadimenti segnarono per sempre la storia della didattica.

Bologna AD 1088: è questo l'anno che identifica la nascita della prima Università d'Occidente. Questa data fu determinata arbitrariamente nel 1888 a seguito di uno studio svolto da un gruppo di intellettuali e bibliotecari coordinati da Corrado Ricci e patrocinato da Giosuè Carducci, grande poeta e primo italiano a cui fu assegnato il premio Nobel nel 1906.

L'Universitas Scholarum era organizzata in corporazioni di studenti che assicuravano il corretto funzionamento didattico definendo programmi e retribuendo gli insegnanti attingendo ai loro patrimoni. L'interesse era rivolto inizialmente allo studio del Diritto, ma con il passare del tempo furono ampliati i rami e creati percorsi didattici sempre più accurati.

"Bononia Docet Mater Studiorum", 1663

Questa nuova frontiera culturale aveva anche risvolti problematici: gli studenti che si trasferivano a Bologna dalle città di origine, anche se benestanti, non avevano tutele in quanto forestieri. In loro aiuto giunse la Authentica Habita, costituzione imperiale voluta da Federico Barbarossa intorno alla metà del secolo XII, che introdusse tutele per gli studenti fuori sede. Di fatto si trattava di un sistema legislativo parallelo applicato agli studenti, ai docenti e ai nunzi che all'interno dell'organizzazione svolgevano attività assimilabili a quelle svolte dagli odierni amministrativi. Le norme più importanti definivano tra l'altro la possibilità di essere processati dai propri precettori oppure dal vescovo della propria città anziché dai giudici locali: diritto che di fatto li equiparava agli ecclesiastici.

I percorsi di studio si ampliarono e con loro anche il prestigio della futura Alma Mater. Non mancarono tuttavia periodi bui e di contrasti: con l'avvento politico dei Comuni, che si contrapponevano tanto al potere papale quanto a quello imperiale, iniziò un periodo di ingerenze da parte di personalità legate al mondo della politica che a vario titolo avevano l'obiettivo di intervenire nei processi decisionali fino ad allora a esclusiva cura degli studenti.

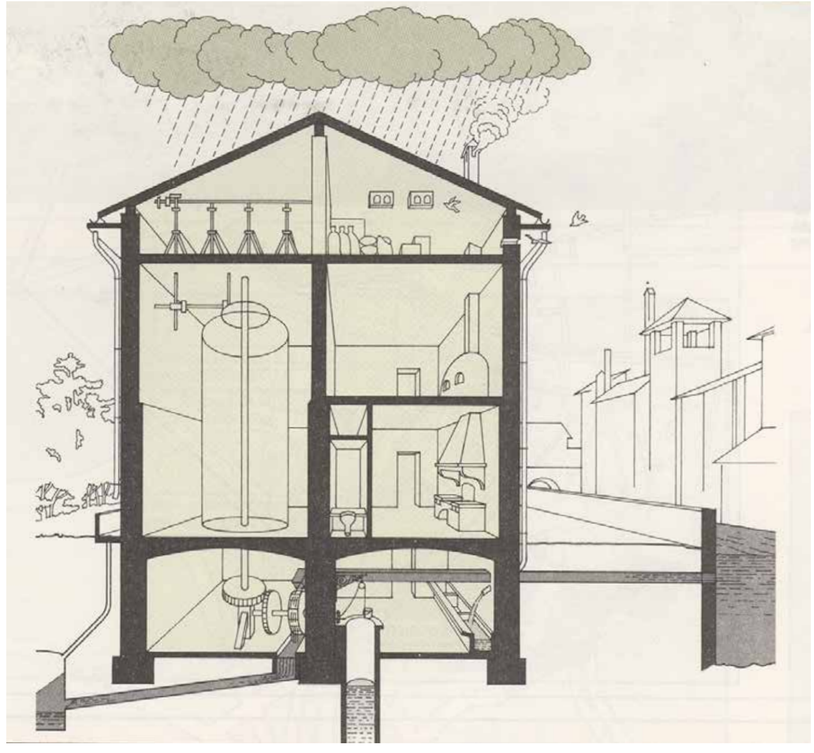
Il lungo cammino dell'Università ha accompagnato cambiamenti epocali della vita politica, economica e sociale di Bologna, donandole il meritato lustro. Nei lunghi corridoi e nelle aule pieni di libri hanno camminato e studiato letterati e scienziati di fama mondiale, alcuni dei quali hanno fatto la storia: Luigi Galvani, Marcello Malpighi, Niccolò Copernico, Francesco Petrarca, Leon Battista Alberti, Giovanni Pascoli e tanti altri. Non mancarono neanche le donne, anche se la loro affermazione all'interno dell'Università, come nella società, subì impedimenti derivanti da leggi e consuetudini che limitarono in parte il loro percorso. A Laura Bassi, grande scienziata, prima donna nella storia a ottenere, nel 1732, una cattedra universitaria, venne impedito l'insegnamento in Archiginnasio "causa sexus". Le fu tuttavia concesso di tenere in casa un ricco laboratorio nel quale poter impartire lezioni private e poté insegnare pubblicamente nelle aule dell'Istituto delle Scienze di Bologna.

Un'altra figura storica fu Maria Dalle Donne responsabile della scuola di ostetricia a partire dal 1804. Anche lei dovette subire prevaricazioni dovute al proprio sesso e combattere tutta la vita per svolgere i suoi corsi. Un'altra testimone dell'eccellenza accademica dell'Alma Mater fu Angiola Sbaiz, friulana di nascita, che si laureò in giurisprudenza a Bologna nel 1931. Fu tra le fondatrici del Soroptimist Club nel 1949. Avvocata di grande spessore e competenza, presiedette dal 1978 l'ordine forense di Bologna, prima donna in Italia a ricoprire quella carica.



ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

Riproduzione della pagina di un codice miniato conservato presso la Biblioteca Universitaria di Bologna ©Università di Bologna



Sezione del Mulino Pedini situato in via Azzogardino nel XVIII secolo, Elaborazione grafica di Arrigo Donini

L'intraprendenza degli uomini e delle donne che a Bologna nacquero o che a Bologna si stabilirono per studiare o per lavorare portò a una vera e propria rivoluzione industriale molti secoli prima di quella inglese dell'Ottocento.

A partire dal XII secolo, c'era stato un forte aumento della popolazione determinato dall'accresciuto prestigio che l'Università stava acquisendo e stavano nascendo numerose attività per sostenere le sempre maggiori necessità della popolazione. I bolognesi compresero che per sostenerle era necessario utilizzare la forza dell'acqua. Ma c'era un problema: Bologna è attraversata da un solo corso d'acqua, il torrente Aposa.

Per ampliare i flussi d'acqua si predisposero così tra il 1176 e 1191 due chiuse che deviarono il corso del torrente Savena e del fiume Reno verso la città. Questa innovazione consentì di aumentare il numero di mulini ad acqua per muovere frantoi e macine per il grano o per produrre carta.

Gli affari degli artigiani bolognesi incrementarono notevolmente, finché non si resero conto di aver raggiunto il limite di sfruttamento determinato dal sistema delle chiuse. Non era possibile aumentare ulteriormente la portata d'acqua. Anche in questo caso emerse l'intraprendenza e l'ingegno dei bolognesi: non potendo avere maggiori quantità d'acqua, trovarono il modo per sfruttare meglio quella che avevano a disposizione. Iniziarono così a costruire mulini a cassetta, impianti che prevedevano la trasmissione del movimento ricevendo l'acqua dall'alto. In questo modo, oltre all'energia fornita dall'acqua, sfruttavano anche quella determinata dal peso delle ruote superiori in movimento.

Con la diffusione delle ruote a cassetta, le attività produttive aumentarono in diversi settori: concerie, macine per il grano, ma soprattutto filatoi per la produzione della seta.



L'antica Bologna dell'acqua e della seta con il modello in scala 1:2 del Mulino da seta alla bolognese, Museo del Patrimonio Industriale

Bologna fu la capitale indiscussa per quattro secoli della produzione serica, grazie anche allo sviluppo di un'altra invenzione: il filatoio alla bolognese. Sviluppato da artigiani lucchesi arrivati a Bologna per sfuggire all'instabilità politica e militare della loro città tra il XIII e XIV secolo, fu perfezionato da artigiani bolognesi che ne decretarono la definitiva consacrazione. La struttura dell'impianto si sviluppava su diversi piani e prendeva energia dalle ruote a cassetta posizionate nelle cantine delle case. I nuovi impianti consentivano di ottenere una seta di migliore qualità oltre che una maggiore produzione, consentendo l'esportazione verso tutta Europa. Molte case diventarono dei filatoi, e tutti i componenti delle famiglie iniziarono a partecipare alla produzione della seta. Nei successivi quattrocento anni, il sistema produttivo bolognese mostrò eccellenti capacità imprenditoriali sia nell'ambito dello sviluppo di nuove tecnologie che nelle azioni utili a incrementare i commerci e l'espansione dei mercati.

Ma la conoscenza e l'intraprendenza non erano sufficienti per ottenere il successo imprenditoriale. Di questo ne erano convinti due grandi menti bolognesi, due studiosi: Giovanni Aldini, scienziato e nipote di Luigi Galvani, e Luigi Valeriani, grande economista del suo tempo. Entrambi protagonisti dell'ambiente accademico bolognese, condivisero il pensiero che per mantenere e sviluppare le attività imprenditoriali fosse necessario anche predisporre la formazione dei giovani in modo pratico. Menti illuminate quelle di Aldini e Valeriani: nei loro testamenti inserirono lasciti per la creazione di una scuola di formazione per le nuove generazioni. L'obiettivo principale era fornire alle nuove realtà imprenditoriali operai specializzati che attraverso corsi pratici, acquisissero le capacità di disegnare pezzi meccanici e di realizzarli attraverso le prime rudimentali macchine utensili. Le Aldini-Valeriani da allora hanno formato migliaia di giovani, alcuni dei quali, mettendo in pratica le nozioni apprese durante gli anni di studio, hanno fatto la storia dell'industria bolognese.

Questo è evidente soprattutto se guardiamo alla seconda metà del ventesimo secolo. Era un periodo difficile. La seconda guerra mondiale aveva lasciato in Italia cicatrici profonde, distruzione, povertà e una profonda spaccatura sociale figlie di anni di contrapposizioni culturali e politiche. Finalmente però si poteva pensare al futuro: Milano, Roma, Napoli, dalle città più grandi come nei piccoli borghi di montagna un popolo intero, per la prima volta dopo molti anni, poteva volgere lo sguardo verso la luce della rinascita. C'era una nazione da ricostruire. I protagonisti di questo cambiamento erano quelli che avevano attraversato gli anni di guerra da adolescenti: donne e uomini nati intorno agli anni Trenta, troppo piccoli per andare al fronte, ma che avevano visto cambiare la loro vita per sempre, passando dalla spensieratezza della gioventù alla lotta per la vita nell'arco di pochi mesi. Questi ragazzi sarebbero stati il motore pulsante della nuova Italia che si avviava verso la trasformazione da nazione rurale a industriale. Idee, energia, voglia di fare, erano questi gli ingredienti per la ricetta del futuro. Era un periodo di nuove scoperte, eventi storici e progetti realizzati con passione e inventiva che avrebbero cambiato la vita di tante persone.





Foto tratte da *Aldini Valeriani, storia di una grande scuola bolognese*





Nel 1952 la scienziata Rosalind Franklin in un laboratorio di Londra ebbe la conferma documentale che il DNA fosse composto da una doppia elica concatenata. La foto 51 segnò l'inizio della biologia moderna.

In Italia nel 1954 Giulio Natta creò il polipropilene.

Il 2 giugno del 1953 a Londra avvenne l'incoronazione di Elisabetta II.

Il 3 gennaio del 1954 iniziarono le trasmissioni televisive della RAI.

Nel 1957 e 1958 Federico Fellini vinse l'oscar per il miglior film straniero con La strada e Le notti di Cabiria.

Il 7 dicembre del 1958 fu inaugurato il primo tratto dell'autostrada A1 da Milano a Parma.

Quel fervore arrivò anche a Bologna. Il capoluogo emiliano alla fine della Seconda guerra mondiale era un ammasso di macerie: palazzi sventrati e strade distrutte. La città infatti aveva subito attacchi aerei piuttosto veementi per colpa della sua posizione strategica: il nodo ferroviario bolognese era il crocevia per tutti i collegamenti tra nord e sud dell'Italia, pertanto era un obiettivo da distruggere, da eliminare.



Scuola industriale - Istituto Aldini Valeriani,
oggi Aula Magna di Santa Lucia







Prototipi di macchine automatiche degli anni '60



Negli anni Cinquanta fu avviato un maestoso piano di ricostruzione che avrebbe ridato Bologna ai bolognesi. In quel contesto storico vennero avviate attività e piccole aziende che avrebbero cambiato per sempre il tessuto imprenditoriale della città e non solo.

Il territorio bolognese, inaridito dalla guerra, stava per essere irrigato e concimato attraverso i sogni e le capacità di una generazione che voleva un futuro diverso. Quelle donne e quegli uomini non lo sapevano ancora, ma stavano per fare la storia dell'industria italiana. Oggi la Motor Valley, la Packaging Valley e il comparto della meccanica bolognese sono eccellenze riconosciute in tutto il mondo, ma molti di questi successi sono nati come piccole realtà familiari frutto di intuizioni e voglia di fare.

Come gli artigiani nel Quattrocento rivoluzionarono il lavoro delle botteghe dove si produceva la seta, quelli del Novecento attraverso le loro idee posero le basi per la nascita di uno dei distretti industriali più importanti dell'intero globo terrestre.

Nelle pagine di questo libro leggerete la storia di un uomo e della sua azienda. Un sogno iniziato a metà del Novecento in una piccola officina diventato realtà attraverso la lungimiranza e il lavoro.

Sarà un viaggio bellissimo: allacciate le cinture, si parte!





Il pioniere Clementino Bonfiglioli

BOLOGNA,
20 OTTOBRE 1928 - 6 LUGLIO 2010

Era l'anno 1956. Tutto iniziò con grandi idee, molti sacrifici e un pacco di cambiali.

La parola "capo" deriva dal latino *caput* ed è usata abitualmente nella nostra società con vari significati: quello geografico, quello anatomico e quello professionale.

Ma in un piccolo paese a pochi chilometri da Bologna, in una delle aziende più importanti d'Italia e al vertice mondiale del suo settore, quella parola ha un'accezione speciale, romantica.

Sì, perché alla Bonfiglioli Riduttori "il Capo" è l'appellativo con il quale i dipendenti, dal magazziniere al dirigente più in alto, chiamavano Clementino Bonfiglioli, il fondatore dell'azienda. Una sorta di mantra che ha attraversato generazioni di donne e di uomini.

Clementino Bonfiglioli era un uomo dalla corporatura minuta, dai capelli bianchi e gli occhi azzurri come il mare. Ma, a dispetto del fisico, bastavano poche parole scambiate con lui per rendersi conto di essere davanti a un gigante dell'industria italiana.

Quando si parla di pionieri, di uomini che si sono fatti da soli, Clementino Bonfiglioli può essere considerato un emblema e la sua vita una rappresentazione plastica di cosa significa credere e realizzare i propri sogni.



Nacque a Bologna il 20 ottobre del 1928, all'alba di un ventennio che avrebbe lasciato dietro di sé distruzione, morti e disperazione. L'infanzia dovrebbe essere un periodo gioioso, l'inizio pieno di speranze della vita, ma per Clementino Bonfiglioli il destino aveva altri programmi.

Ereditò il nome di sua madre Clementina, che morì durante il parto. Suo padre Pietro lo affidò alla famiglia Baroni, parenti del ramo materno, e andò a cercare fortuna in Africa, come tanti altri in quel periodo. Quando anni dopo fece ritorno in Italia, Clementino era ormai un ragazzo, cresciuto alto e forte nelle campagne di Lippo di Calderara, paesino che diventerà qualche decennio dopo la sede della sua azienda. Il fato però aveva deciso di accanirsi ancora su di lui: Pietro Bonfiglioli morì sotto uno degli ultimi bombardamenti che funestarono Bologna, lasciando Clementino solo a confrontarsi con la vita.

La famiglia Baroni lo spinse a proseguire gli studi. Quel ragazzo, al quale la vita aveva già chiesto un conto pesante da pagare, si rivelò molto dotato e nel 1946 si diplomò perito industriale alle Aldini-Valeriani.

In quelle classi e in quei corridoi sono stati formati molti degli imprenditori che hanno fatto la storia dell'industria bolognese oggi conosciuta in tutto il mondo. Cattabriga, Corazza, Marchesini e lo stesso Bonfiglioli sono solo alcuni dei nomi di capitani d'industria che, iniziato il loro percorso di studi in quell'istituto, con i loro progetti e i loro prodotti hanno dato lustro all'industria felsinea.



Libro di testo dei tempi delle Aldini Valeriani, dalla biblioteca di Clementino Bonfigolioli





1950, gli anni in Sampingranaggi

In quegli anni le figure tecniche erano molto ricercate e al giovane Clementino non occorse molto tempo per trovare lavoro presso la Sampingranaggi come disegnatore. Quel giovane talentuoso lavorò all'ufficio tecnico e al collaudo, entrando per la prima volta in contatto con il mondo degli ingranaggi, del quale, col tempo, sarebbe diventato uno dei protagonisti a livello mondiale.

La Sampingranaggi, del resto, rappresenterà un pilastro importante nella vita di tutta la famiglia Bonfiglioli. Sonia, la sua primogenita, alcuni decenni dopo acquisirà l'azienda facendola entrare nella galassia del Gruppo Bonfiglioli e congiungendo così il passato e il futuro della sua famiglia.

Oltre alle capacità tecniche, il giovane Clementino possedeva un innato spirito imprenditoriale che lo portò a soli ventitré anni alla decisione di lasciare la Sampingranaggi per avviare una sua azienda.



Clementino con altri due soci fondò nel 1951 la BRV, azienda che produceva ingranaggi per il settore motociclistico e agricolo, ma in breve tempo si rese conto che con il solo lavoro di terzista lo sviluppo dell'azienda sarebbe stato limitato dall'andamento dei mercati dei propri clienti, quindi decise di separarsi dai suoi soci per intraprendere una strada diversa.

Nella sua mente aveva iniziato a prendere forma l'idea che gli avrebbe cambiato la vita.



Un giovane Clementino con la sorella Anna

Aula di disegno dell'Istituto Tecnico Aldini Valeriani



Il 27 agosto del 1956 alla camera di commercio di Bologna venne registrata la “CMB Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli” in Via Calvart 34. Quel giovane quasi trentenne non lo sapeva ancora, ma stava facendo la storia dell’industria bolognese e italiana.

I primi tempi non furono facili. Nonostante producesse ingranaggi per alcuni clienti che gli consentivano di avere entrate certe, Clementino aveva la necessità di investire cifre importanti per sviluppare le proprie idee.

In un’intervista di molti anni dopo, quando la Bonfiglioli Riduttori era ormai diventata una multinazionale, alla domanda “Com’è nata la Bonfiglioli?”, rispose: “Con tanti sogni e un pacco di cambiali”.

Ed era vero. Nel ’56 i suoi debiti ammontavano a diciotto milioni, una cifra molto alta per quei tempi. Ma il progetto di Clementino Bonfiglioli era valido e questo gli permise di sviluppare l’azienda proprio come aveva pianificato.



La prima officina in via Calvart,
il primo listino prezzi e uno dei primi gadget della storia Bonfiglioli: una custodia per il libretto del trattore.















Dai mò Tino...

Nel '58 Clementino sposò Luisa Lusardi, una donna di qualche anno più giovane di lui, che sarà non solo la sua compagna per tutta la vita, ma anche la persona a lui più vicina nel cammino imprenditoriale. Una donna dal carattere forte e diretto che gestirà la parte amministrativa dell'azienda per molti anni e che avrà un'influenza benefica sullo sviluppo della Bonfiglioli, facendo pesare la sua opinione nelle scelte importanti dell'azienda. È vivido il ricordo nei vecchi collaboratori di quando la signora Luisa si rivolgeva a suo marito con una tipica espressione bolognese: "Dai mò Tino". Così lo chiamava quando voleva mettere fine alle discussioni.

L'idea geniale di Clementino prendeva spunto dalla sua esperienza nel campo degli ingranaggi. Si era reso conto che questi potevano essere utilizzati in un modo diverso da quello classico: una scatola di metallo esterna più leggera e versatile che li conteneva era in grado di ridurre la velocità di qualsiasi macchinario e adeguarla al corretto utilizzo.

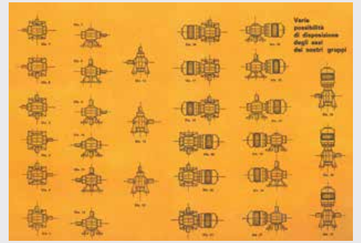
Così nacquero i primi riduttori in alluminio dell'Emilia Romagna che andarono a competere con le poche aziende italiane e straniere, in particolare tedesche e inglesi, che fino ad allora governavano il mercato delle movimentazioni industriali. Allora si realizzavano per lo più riduttori in ghisa ingombranti e pesanti. Tra i primi clienti dell'azienda ci furono Govoni e Fava, entrambe aziende operanti a Cento, nel ferrarese, che si occupavano rispettivamente della produzione di attrezzature meccaniche per la movimentazione e di essiccatoi per la pasta.



Serie VF:
il riduttore "a vite senza fine" .
La prima serie di riduttori della storia di Bonfiglioli



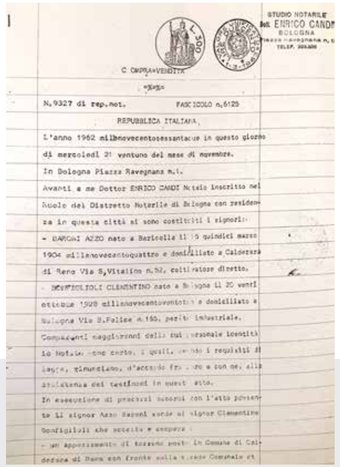




Dopo l'apertura di un punto vendita in Via Saffi, Clementino Bonfiglioli si rese conto di avere la necessità di ampliare gli spazi produttivi per rispondere alla crescente domanda di riduttori per i macchinari industriali. Per questo motivo, nel 1962 compì un passo fondamentale del cammino imprenditoriale che avrebbe cambiato per sempre la storia della sua azienda.

Gli zii che lo avevano cresciuto erano coltivatori, con terreni di proprietà a Lippo di Calderara di Reno. Clementino decise di acquistare una parte di quei terreni che lo avevano visto giocare da bambino per costruire il nuovo stabilimento, una struttura che resterà fino al 2020 il quartier generale dell'azienda.





STUDIO NOTARILE
Dott. ENRICO CANDI
BOLOGNA

C. COMPRAVENDITA

N.9327 di rep.not. FASCICOLO n.6125

REPUBBLICA ITALIANA

L'anno 1962 millenovecentosessantadue in questo giorno di mercoledì 21 ventuno del mese di novembre.

In Bologna Piazza Ravegnana n.1.

Avanti a me Dottor ENRICO CANDI Notaio inscritto nel ruolo del Distretto Notarile di Bologna con residenza in questa città ai sono costituiti i signori:

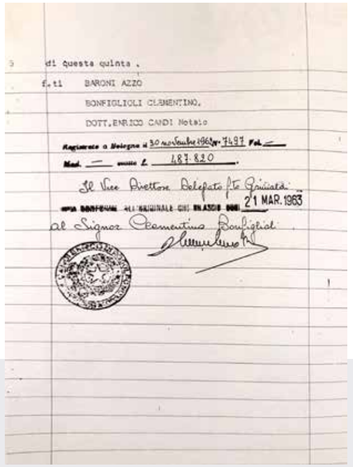
- BARONI AZZO nato a Barcelle il 15 quindici marzo 1904 millenovecentoquattro e domiciliato a Calderara di Reno Via S.Vitalino n.52, coltivatore diretto.

- BONFIGLIOLI CLEMENTINO nato a Bologna il 20 venti ottobre 1928 millenovecentoventotto e domiciliato a Bologna Via S.Felice n.155, perito industriale.

Comparenti maggiorenni della cui personale identità io Notaio sono certo, i quali, avendo i requisiti di legge, rinunciano, d'accordo fra loro e con me, alla assistenza dei testimoni in questo atto.

In esecuzione di precedenti accordi con l'atto presente Il signor Azzo Baroni vende al signor Clementino Bonfiglioli che accetta e compera

- un appezzamento di terreno posto in Comune di Calderara di Reno con fronte sulla strada Comunale di



di questa quinta .

f.ti BARONI AZZO

BONFIGLIOLI CLEMENTINO.

DOTT.ENRICO CANDI Notaio

Registrato a Bologna il 30 novembre 1962 n. 7497 Fol. —

Mod. — vol. — L. 187.820.

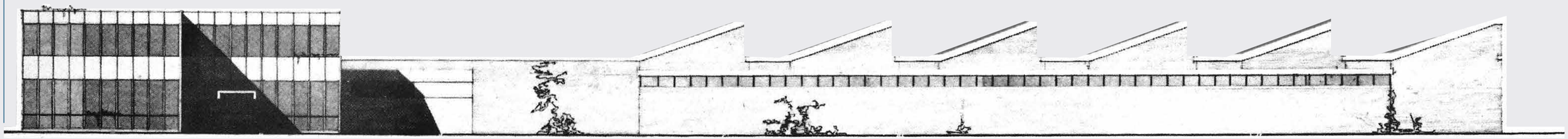
Il Vice Direttore Delegato f.to Giuliani

21 MAR. 1963

al Signor Clementino Bonfiglioli

Atto di acquisto del terreno a Lippo di Calderara

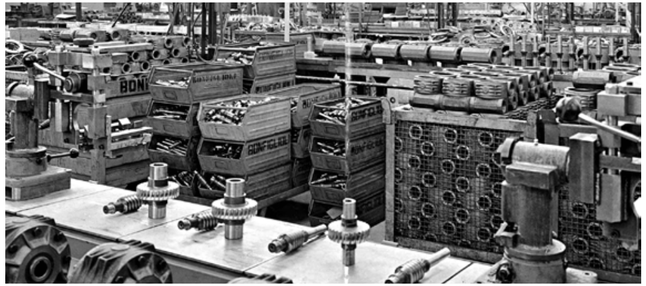
Il progetto del primo stabilimento di Lippo di Calderara

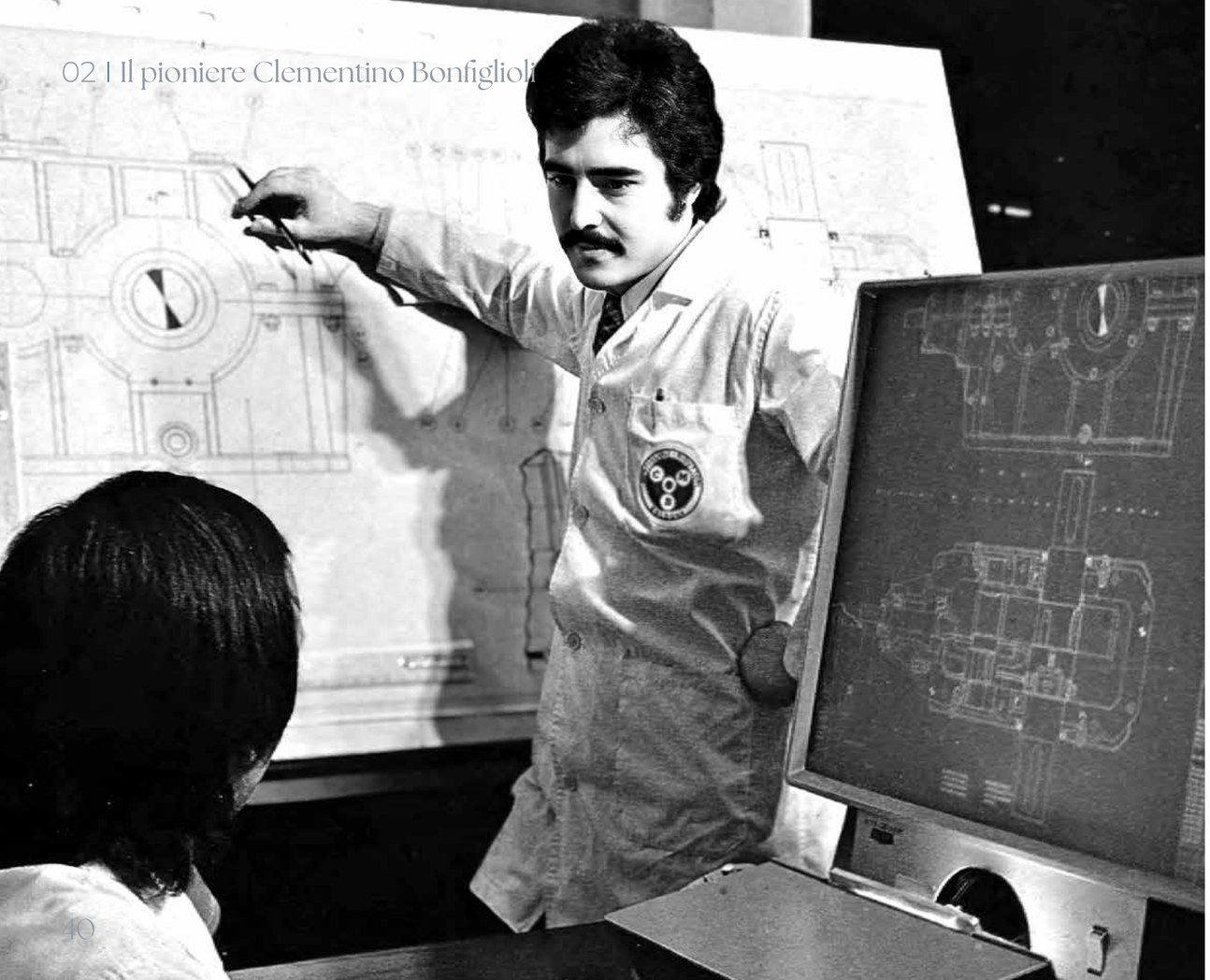






Lo stabilimento di Lippo di Calderara





Il 1963 fu un anno speciale per Clementino Bonfiglioli: non solo il nuovo stabilimento nel quale sviluppare e far crescere la sua azienda stava prendendo forma, ma nacque anche sua figlia Sonia. L'anno successivo gli regalò ancora molte emozioni: il 7 giugno, la squadra di calcio del Bologna capitanata da Giacomo Bulgarelli, batté l'Internazionale nello spareggio per la vittoria dello scudetto, mandando la città e i suoi tifosi in visibilio.

Clementino Bonfiglioli non perdeva una partita dei rossoblù allo stadio Dall'Ara, gioendo oppure soffrendo per la squadra seduto nel suo posto in tribuna. C'è sempre stato un grande legame della Bonfiglioli con lo sport: non solo calcio, ma anche basket, football americano e ciclismo. Ma di questo parleremo più avanti.

Passione Rossoblù:
Clementino con i giocatori del Bologna
Beppe Signori, Roberto Baggio
e Gianluca Pagliuca







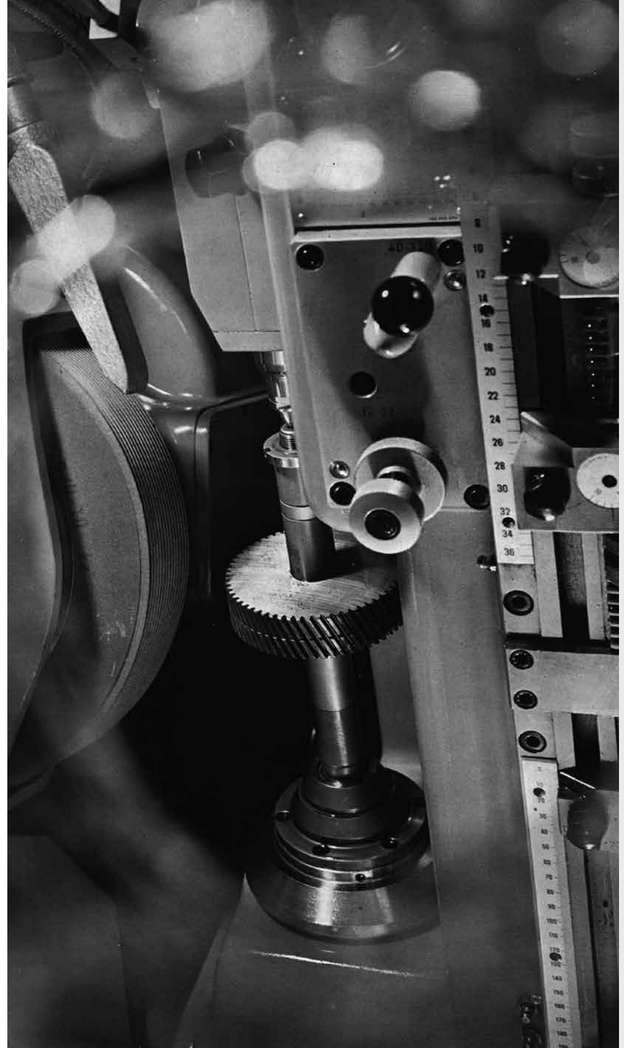
Nel 1966 nacque Luciano, il secondo figlio. Clementino e sua moglie Luisa avevano sognato una vita con molti figli, ma i medici erano di un'altra idea: viste le precedenti gravidanze complicate, sarebbe stato troppo rischioso.

In quegli anni quella che oggi chiamiamo Packaging Valley prendeva definitivamente forma e la Bonfiglioli era al fianco delle più importati aziende del settore.

Nel 1968 fu costituita in Spagna la Tecnotrans SA con l'obiettivo di commercializzare materiale industriale. Fu stipulato il 17 luglio del 1968 un contratto di rappresentanza con la Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli in condivisione con altri due soci, Francisco Bassas e Gerardo Péna, che permetteva di produrre in Spagna i riduttori, per i quali il regime franchista non consentiva l'importazione.

Nel 1969 per la prima volta apparì in un catalogo il marchio Bonfiglioli Riduttori che identificherà da quel momento il business principale dell'azienda.

Negli anni Settanta la Bonfiglioli iniziò a svilupparsi strategicamente, mettendo le fondamenta per quella che sarà la multinazionale di oggi. Nuove aziende e acquisizioni mirate consentirono a Clementino Bonfiglioli di compensare l'impossibilità di ampliare l'area di Lippo in quanto vincolata al progetto di ampliamento dell'aeroporto che sarebbe stato intitolato a Guglielmo Marconi.



Nel 1971 iniziò la produzione di variatori a Bologna con L.B. Trasmissioni Meccaniche. Nel 1974 a San Lazzaro aprì Lucmar, che per alcuni anni si occupò della verniciatura e delle lavorazioni meccaniche delle carcasse esterne dei riduttori. Anche l'aspetto commerciale era tra le priorità della Bonfiglioli: per essere maggiormente presenti sui mercati, oltre all'ampliamento della gamma, furono sviluppate anche filiali di distribuzione.

Nel 1977 avvenne un'altra svolta importante. Clementino, che in quel periodo stava pensando a espandersi nella zona di Rovigo, acquisì la Italsai, un'azienda parastatale di Forlì in crisi finanziaria ma in grado di produrre fin da subito: dalla sua nascita nel 1973, infatti, si occupava di creare riduttori epicicloidali per le applicazioni nell'industria delle macchine per il movimento terra. La fece diventare uno dei fiori all'occhiello della propria galassia imprenditoriale.

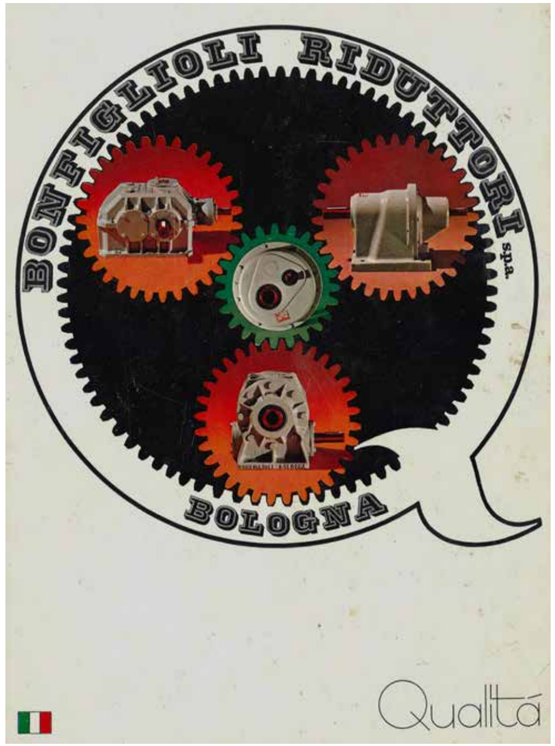
Le venne cambiato il nome in Trasmital e furono fatti investimenti importanti per adeguare i processi produttivi alle esigenze dei mercati. Con i riduttori epicicloidali per macchine movimento terra la gamma dei prodotti si ampliò dando la possibilità ai clienti di scegliere tra centinaia di configurazioni.



Trasmital, Forlì



Tecnotrans, Barcellona



Clementino Bonfiglioli in quel periodo era già uno degli imprenditori più in vista del panorama emiliano-romagnolo, ma la sua visione era rivolta sempre al futuro, agli sviluppi delle sue aziende e all'incremento delle quote di mercato. Questo significava dover mettere le basi per una futura crescita tenendo conto anche degli spazi necessari a realizzarla. Per questo motivo nel 1979 trasferì in Via Bazzane a Calderara l'azienda LB, poi diventata B3. Questo evento è molto importante per la storia della Bonfiglioli, perché accanto a questo storico stabilimento, quarant'anni dopo venne costruito EVO, lo stabilimento di nuova generazione che ospita attualmente la produzione, le lavorazioni meccaniche e il quartier generale della multinazionale.

Catalogo del 1978

B3 in Via Bazzane a Calderara nel 1979



Oggi è Evo In Via Cav. Clementino Bonfiglioli 1



Futuro, futuro, futuro: proprio lo sguardo agli anni che sarebbero arrivati piuttosto che a quelli passati fu uno dei segreti del successo di Clementino e delle sue idee. Con lo stesso approccio gestì l'entrata in azienda dei suoi due figli Sonia e Luciano, che nei primi anni Novanta vennero inseriti nei reparti produttivi. Nessun percorso preferenziale: entrambi vennero impiegati come montatori e nelle attività di magazzino. Prima di dirigere l'azienda, infatti, dovevano distinguere i prodotti, capire i processi, conoscere le persone. Ecco: soprattutto conoscere le persone.

Uno dei grandi meriti che viene riconosciuto a Clementino Bonfiglioli da tutti i dipendenti era proprio la capacità di relazionarsi con i suoi collaboratori. Era consuetudine per lui girare per gli stabilimenti, in modo particolare in quello di Lippo, e fermarsi a parlare con qualche operatore per chiedere aggiornamenti sulla produzione o per farsi spiegare il perché di uno spostamento di qualche linea produttiva. A quelli che conosceva meglio chiedeva anche informazioni sulla famiglia e sui figli.

Con il suo passo rapido e lo sguardo attento a ogni particolare, passava da una linea di produzione a un'altra. Si percepiva come sentisse l'officina il suo ambiente naturale. Non poteva fare a meno di guardare con i suoi occhi la creatura della quale diceva per scherzo, ma neanche tanto, che fosse il suo terzo figlio.



Ma c'è un'altra sfaccettatura di Clementino nel comportamento e nella relazione con i suoi collaboratori che chi ha lavorato con lui conosce bene, un atteggiamento che metteva in risalto la sua genuinità. Era una sorta di allarme per il suo interlocutore, un avviso che evidenziava l'importanza della discussione. Era semplice ma efficace: perché nel momento in cui iniziava a parlare in dialetto bolognese erano guai. Non era un uomo che urlava, ma quando "il Capo" passava dall'italiano al dialetto bolognese il messaggio arrivava forte e chiaro. I suoi collaboratori capivano che dovevano risolvere il problema immediatamente: massima priorità.



Destra:
la famiglia Bonfiglioli: la figlia Sonia, la moglie Luisa, il figlio Luciano e Clementino.

Sinistra:
Clementino Bonfiglioli alla cerimonia di consegna dell'onorificenza di Cavaliere del Lavoro nel 2006.



Si trattava di un uomo, di un imprenditore che vedeva con il passare del tempo la sua azienda cambiare, accettare nuove sfide, affrontare crisi come quella del 2009. Il portafoglio ordini della Bonfiglioli arrivò a segnare meno 40%. Anche in quel caso “il Capo” ascoltò attentamente i suoi collaboratori più stretti, fra cui sua figlia Sonia, che in quella situazione propose un cambio epocale: seguire le logiche dei processi lean che avrebbero ottimizzato la produzione e migliorato le performance aziendali e che tanto successo avevano avuto in Giappone.

Per l’azienda sarebbe stata una vera e propria rivoluzione, con tutti i rischi e le incertezze economiche che ogni cambio aziendale necessariamente porta, ma Clementino Bonfiglioli l’accettò subito, confidando che fosse la scelta giusta. E aveva ragione: nel 2010, pur tra mille difficoltà, la Bonfiglioli iniziò a vedere la luce in fondo al tunnel.

Clementino aveva supportato da grande leader quella che sarebbe stata la rinascita della sua creatura. Un ultimo regalo. Il 6 luglio del 2010, dopo circa venti giorni di agonia, morì a causa di un aneurisma.

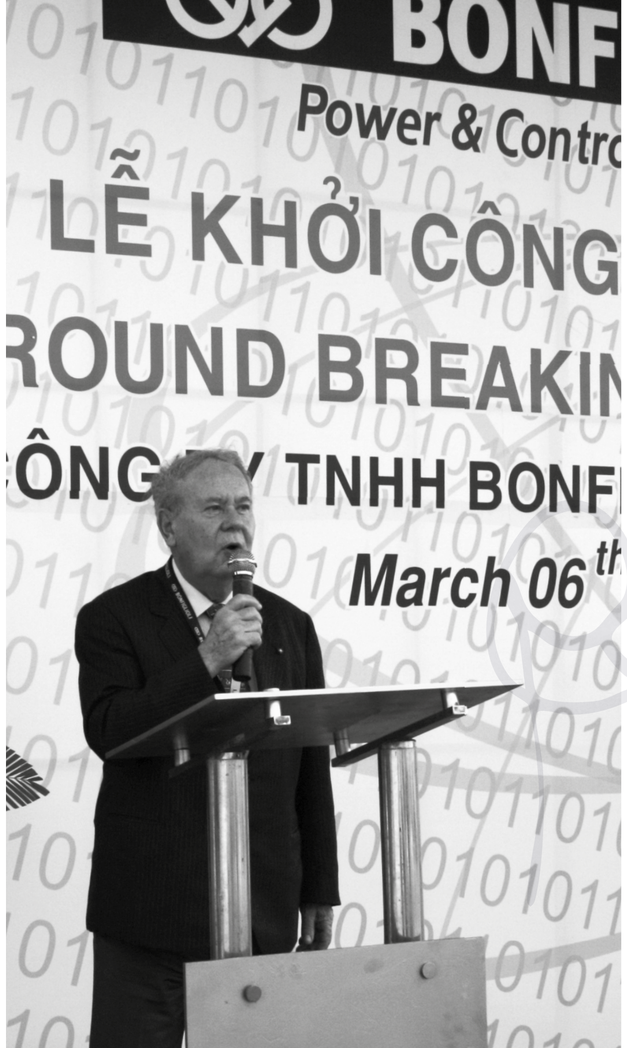
Sua figlia Sonia prese il timone dell’azienda. Tante paure, molti dubbi, ma una certezza: suo padre, Clementino, avrebbe voluto un futuro raggiante per lei e per la Bonfiglioli.

Il resto è storia.









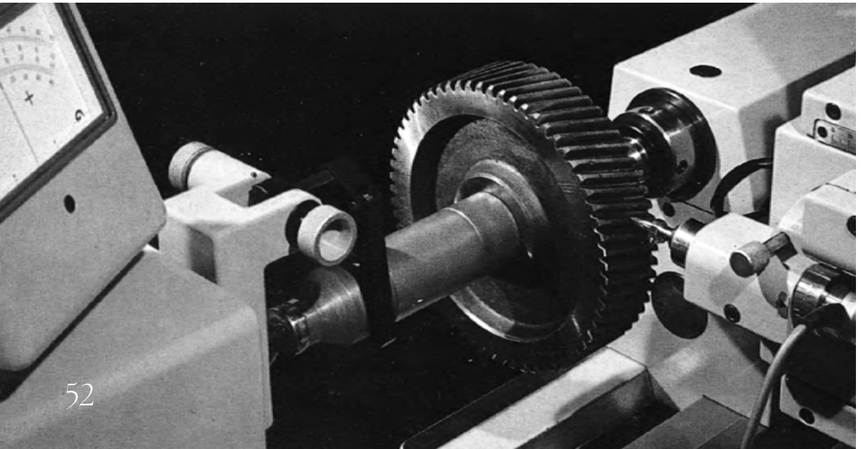
Avanti, avanti a tutta forza!



Anni di amore per la fabbrica

PASSIONE E IMPRESA,
DA BOLOGNA AL MONDO





Controllo di produzione nello stabilimento di Lippo di Calderara negli anni 70/80

Controllo multiplo al 100% per viti senza fine, prima di procedere al montaggio in linea (controllore Tesa - Micro Jet)

Via Calvart e Avenida Osvaldo Fregonezi distano circa 9600 chilometri.

Quattro ore di fuso orario separano la strada dove è nata la Bonfiglioli dallo stabilimento più distante da Bologna, situato a San Paolo in Brasile.

Due mondi diversi: Bologna con le sue torri medievali e i trecentomila abitanti, San Paolo con i suoi grattacieli e brulicante di undici milioni di anime in un territorio immenso.

Lo sviluppo industriale italiano del dopoguerra si è fondato in massima parte su donne e uomini che vivevano in simbiosi con le loro fabbriche. Spesso il percorso era comune: da giovani si entrava in qualche officina per imparare le basi e il lavoro, poi quelli più intraprendenti avviavano piccole realtà produttive. La maggior parte non aveva basi economiche ma fondava tutto sul sacrificio e sulla voglia di fare. Poche di queste imprese, tuttavia, sono state in grado di resistere al tempo. Tra questi imprenditori, solo pochi visionari sono stati in grado di cambiare la storia.

Il 22 dicembre 1954 Clementino Bonfiglioli costituì un'attività di rivendita e una prima società di costruzione ingranaggi, la ditta Bonfiglioli Costruzione Ingranaggi, che aveva sede in Via Calvart 34 a Bologna. Quella prima officina era poco più che un garage, nel quale per un po' di tempo restò anche un vecchio carro di campagna che il proprietario dell'immobile aveva chiesto di poter lasciare temporaneamente in deposito, in attesa di riutilizzarlo.



Via Calvart, Bologna 1956

Bonfiglioli Brazil, oggi



Il 27 agosto del 1956, in quei vecchi locali angusti e bui nacque la società Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli, che aveva lo scopo di costruire ingranaggi e riduttori.

Clementino non aveva strumenti sofisticati in grado di determinare le scelte per la sua azienda, ma aveva il fiuto del predestinato e una grande passione. Sfruttando la combinazione di questi due elementi prese decisioni che indirizzarono il destino della sua piccola officina verso la Bonfiglioli che conosciamo. Decisioni che oggi verrebbero definite strategiche tracciarono la via alla crescita e all'evoluzione dell'azienda. Scelte che nel nostro tempo sono la normalità in quegli anni furono pionieristiche. Clementino Bonfiglioli è stato senza dubbio un imprenditore forte, ma il segreto del suo successo è stata soprattutto la capacità di ascoltare e di restare in fondo un uomo di fabbrica.

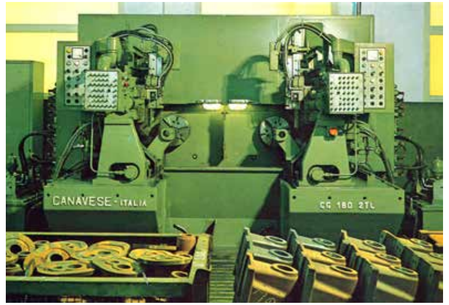
Scelse di lasciare i locali di Via Calvart per trasferire la produzione a Lippo di Calderara di Reno. Una scelta non casuale, in quanto Clementino, dopo la morte della madre e l'emigrazione in Africa del padre, era stato cresciuto dagli zii materni in quel paesino. Proprio dallo zio Azzo Baroni acquistò nel 1962 i terreni sui quali costruì la nuova fabbrica, poco più di un ettaro di terreno a qualche chilometro da Bologna che fu completamente trasformato. Nel settembre del 1964 fu inaugurato lo stabilimento che resterà per più di mezzo secolo la sede aziendale della Bonfiglioli. In quel luogo dove lui era cresciuto, anche la sua creatura sarebbe cresciuta.

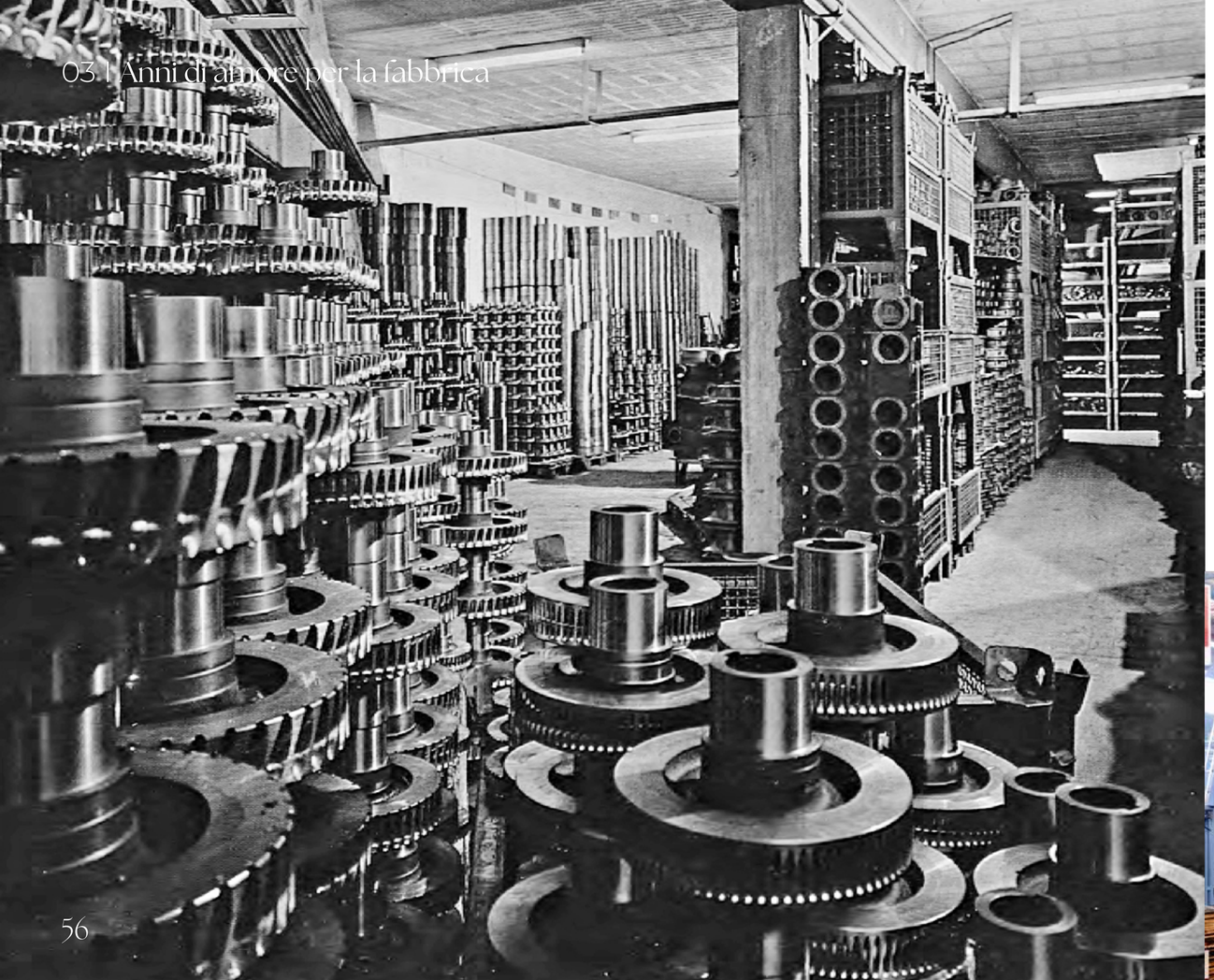
Nei primi anni di produzione nello stabilimento convivevano sia le attività di lavorazione meccanica che quelle di assemblaggio, ma con lo sviluppo di nuovi prodotti e l'espansione sui mercati nacque la necessità di ampliare la capacità produttiva. Gli spazi furono adattati alle nuove esigenze installando macchinari moderni, più performanti, in grado di rispondere alle crescenti richieste di riduttori, volgendo lo sguardo alle tecnologie che in quegli anni stavano iniziando a muovere i primi passi nell'ambito industriale. Quello che era stato il campo coltivato dagli zii, dove lui stesso aveva giocato da bambino, stava diventando il fulcro produttivo di una realtà dal futuro radioso.



Interni stabilimento di Lippo di Calderara, anni '70-'80







Si stavano costruendo i solidi pilastri della Bonfiglioli e il suo fondatore stava ben attento a cogliere tutte le opportunità. Verso la fine degli anni Sessanta la Spagna era potenzialmente un ottimo mercato, ma il regime franchista che teneva sotto scacco il paese iberico non consentiva le importazioni di riduttori da paesi stranieri. Clementino Bonfiglioli, anziché rinunciare al mercato spagnolo, decise di produrre i riduttori in loco. Era il 1968 quando nella zona industriale di Barcellona nacque la Tecnotrans Sabre. Quattro anni dopo, nel 1972, quell'azienda diventò il primo stabilimento produttivo all'estero e antesignano di molte altre fabbriche sparse per il mondo che sarebbero nate nei decenni successivi.

Negli anni Settanta Clementino si dedicò anche a consolidare la presenza sui mercati dell'azienda e al miglioramento qualitativo dei prodotti. A metà del decennio stava ipotizzando l'apertura di una fabbrica produttiva in Veneto, area che in quel periodo si stava affermando come distretto industriale e, a causa del progressivo abbandono delle attività agricole, aveva a disposizione un'ampia disponibilità di manodopera.

Ma a volte la vita si basa su accadimenti casuali.





Sinistra:
Magazzino a Lippo di Calderara: grandi stock di materie prime acciaio in barre e stampati unitamente ai semilavorati per garantire la continuità e rapidità della produzione (anni '70).

Destra:
Trasmital, Forlì (anni '70).

Lungo quella che sarebbe diventata l'autostrada delle vacanze per milioni di persone, la lingua d'asfalto che collega Bologna con il mare della Romagna, andò in scena un altro atto fondamentale della storia della Bonfiglioli. L'Italsai era un'azienda parastatale con sede a Forlì che produceva riduttori epicicloidali di grande qualità per il sempre più importante mercato del movimento terra. Agli ottimi prodotti corrispondevano però pessimi bilanci dovuti a una gestione poco lungimirante.

A Clementino Bonfiglioli non servì molto tempo per rendersi conto delle immense potenzialità di quell'azienda. A marzo del 1977 firmò l'accordo di acquisizione dello stabilimento produttivo, e ad integrazione della gamma di riduttori già presenti fino a quel momento, fece sviluppare anche riduttori per applicazioni idrostatiche. Ancora una volta ci vide lungo: negli anni a venire infatti questi ultimi avrebbero avuto sempre maggiori richieste. Fu scelto anche un nuovo nome per l'azienda: Trasmital.

Lo stabilimento di Forlì subì lavori di ammodernamento con forti investimenti in termini di nuovi impianti e nuove risorse e così quella che era un'azienda destinata al fallimento ritrovò in pochi anni il suo splendore. L'installazione di un nuovo impianto per il trattamento termico fu sicuramente uno degli investimenti più importanti, infatti consentì all'azienda di essere autonoma nei processi produttivi. La fabbricazione dei riduttori per macchine movimento terra era destinata a una tipologia di clienti che richiedeva specifiche molto dettagliate non solo nei prodotti, ma anche nella gestione dei processi operativi. Non a caso Trasmital fu la prima azienda del



Gruppo Bonfiglioli a essere certificata ISO-9001 nel Marzo 1993, un passo necessario per aumentare le quote di mercato. La continua evoluzione tecnologica, abbinata a prodotti di alta qualità e affidabilità, negli anni resero Trasmital una protagonista nel complesso settore dei riduttori epicicloidali.

A quel punto il processo di crescita dell'azienda era consolidato, occorrevano però scelte che ponessero le basi per rendere la Bonfiglioli un'azienda in grado di assecondare i cambiamenti industriali che stavano modificando per sempre l'economia mondiale.

Una di queste riguardò la LB, azienda che produceva variatori la cui sede originaria fu spostata da via Masetti, nella frazione di Lippo, in Via Bazzane a Calderara di Reno. Questo passaggio consentì a Clementino di rilevare le quote dei soci per integrarla nella nascente galassia industriale. Un ulteriore tassello di uno scenario che prendeva sempre più forma, plasmato con precisione da Clementino Bonfiglioli, il quale supervisionava le attività condividendo con i suoi collaboratori idee e progetti.

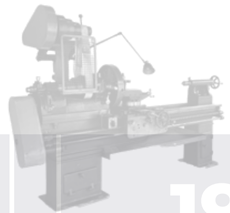
A partire dalla fine degli anni Ottanta furono trasferiti nello stabilimento di Calderara tutti gli impianti di lavorazioni meccaniche, alcuni dei quali furono ben presto sostituiti con macchinari all'avanguardia, basati sulle logiche di automazione che iniziavano a diventare protagoniste dell'industria italiana.

Lo sviluppo degli stabilimenti non si arrestava. La sede di Lippo di Calderara di Reno ormai era dedicata esclusivamente ai montaggi, le richieste sui mercati dei riduttori a vite senza fine erano sempre maggiori, aumentare la produzione era fondamentale per poter competere con le aziende concorrenti. Per ottenere quel risultato, ancora una volta, la Bonfiglioli scelse una strada nuova. Nel 1989 fu installato nello stabilimento di Lippo un impianto automatizzato SARMAS per l'assemblaggio dei riduttori a vite senza fine. Stazioni automatiche, robot che spostavano e assemblavano componenti, decine di monitor che fornivano informazioni in tempo reale sulla produzione. Per molti anni quell'impianto produsse milioni di riduttori distribuiti in tutto il mondo, inaugurando di fatto la stagione dell'automazione nei reparti produttivi.

L'espansione dell'industria bolognese non si limitava all'Italia e diventava sempre più importante essere presenti nei mercati esteri, non solo commercialmente ma anche produttivamente.

L'India alla fine degli anni Novanta possedeva immense potenzialità di crescita e stava attirando l'attenzione da parte dei gruppi industriali europei. Il progetto India fu anche il primo nella storia dell'azienda che vide il contributo strategico di Sonia, la primogenita di Clementino. Sonia faceva parte della nuova generazione di imprenditori che iniziavano ad affiancare i fondatori e che spostavano la visione delle loro aziende oltre i confini nazionali, lanciando uno sguardo verso il mondo. Clementino Bonfiglioli, con la lungimiranza che lo ha sempre contraddistinto, aveva avviato il percorso di avvicendamento all'interno dell'azienda già nei primi anni novanta.

Da Bologna al mondo



1956

Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli
BOLOGNA



1964

Bonfiglioli Riduttori S.p.A.
LIPPO DI CALDERARA DI RENO (BO)



1971

LB
BOLOGNA



1972

Tecnotrans Sabre
BARCELLONA,
SPAGNA



1974/1976

Lucmar
SAN LAZZARO
DI SAVENA (BO)

Bonfiglioli Export/ Components
CALDERARA DI RENO (BO)

1977

Trasmital
FORLÌ



1980/1993

LS
LIPPO DI CALDERARA DI RENO (BO)

Monfer
VIGNOLA (MO)

Vimo
CALDERARA DI RENO (BO)

Bonfiglioli Riduttori
BARGELLINO - CALDERARA DI RENO (BO)

Silectron Sistemi
IMOLA (BO)

Icme
CALDERARA DI RENO (BO)



1999/2001

Vectron GMBH
KREFELD, GERMANIA

Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd.
CHENNAI, INDIA



Bonfiglioli USA Inc.
LAFAYETTE, INDIANA, USA



2003/2007

Bonfiglioli Slovakia S.R.O.
POVAŽSKÁ BYSTRICA,
SLOVACCHIA

Bonfiglioli Riduttori HD
SALA BOLOGNESE (BO)

Bonfiglioli Drives Co. Ltd.
SHANGHAI, CINA

Tecnoingranaggi
SAN GIOVANNI IN
PERSICETO (BO)

2008/2011

Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd.
MANNUR, INDIA



Bonfiglioli Riduttori S.p.A. (BMR)
ROVERETO (TN)





Bonfiglioli Vietnam Ltd
BINH DUONG
PROVINCE, VIETNAM

2015/2017

Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd.
PUNE, INDIA





Bonfiglioli Redutores Do Brasil Ltda
SÃO PAULO, BRASILE

O&K Antriebstechnik Gmbh
HATTINGEN, GERMANIA

2020/2021

Bonfiglioli Riduttori S.p.A. (EVO)
CALDERARA DI RENO (BO)



Sampingranaggi
BENTIVOGLIO (BO)

2023

Selcom Group S.p.A.
CASTEL MAGGIORE (BO)
CADRIANO (BO)



Selcom Electronic Shanghai Co Ltd
SHANGHAI, CINA







Lo stabilimento di Chennai, India

Sonia e Luciano, i suoi figli, appena laureati furono inseriti nei reparti produttivi per iniziare a conoscere l'azienda: nessuno sconto, nessun favore.

Per gestire l'azienda occorreva prima conoscerla e non c'era metodo migliore che confrontarsi e lavorare in produzione. Il pensiero di Clementino era semplice: la scuola della fabbrica lo aveva formato, avrebbe fatto lo stesso anche con i suoi figli. Dopo qualche anno, entrambi iniziarono il loro cammino all'interno dell'azienda, operando nei vari livelli.

Quando arrivò il momento di sviluppare il progetto indiano, Clementino volle credere a Sonia che sosteneva un'idea di internazionalizzazione sicuramente non comune ma che sarebbe diventata uno dei pilastri dell'azienda.

Come sede per lo stabilimento indiano scelsero un terreno a circa trenta chilometri da Chennai, città che da pochi anni aveva riacquisito il suo antico nome dismettendo quello coloniale di Madras.

L'obiettivo era quello di costruire un'azienda che potesse soddisfare le richieste del mercato indiano e quelle delle nazioni confinanti. Il gruppo di manager che si occupò della pianificazione e della costruzione del plant indiano sviluppò un progetto che avrebbe segnato un traguardo importante per la Bonfiglioli.

Niente di più che un campo aperto pieno di fango: così si presentava l'area dove sarebbe sorta Bonfiglioli India. Molti mesi di lavoro durante i quali furono costruiti gli uffici e i reparti produttivi, nei quali furono installati banchi di montaggio e macchine utensili.

Lavorare in una nazione dalle mille contraddizioni significava anche doversi confrontare con usi e costumi diversi da quelli italiani. Tra i tanti episodi raccontati da chi ha vissuto quell'esperienza uno può essere significativo per capire meglio il contesto culturale e sociale. Durante la costruzione dello stabilimento occorreva spazzare i pavimenti. Gli operai indiani assegnati a quella attività avevano delle scope con il manico lungo poco più di cinquanta centimetri che li costringevano a lavorare piegati sulle ginocchia. I manager italiani decisero di acquistare e far distribuire delle scope con il bastone lungo, ma gli operai indiani subito tagliarono i manici a cinquanta centimetri e si rimisero a spazzare come erano abituati, piegati sulle ginocchia. I manager italiani provarono a far cambiare idea al gruppo di lavoratori indiani, ma desistettero quando si resero conto che gli indiani non avrebbero sentito ragioni.

Nel febbraio del 1999 un santone celebrò la Pooja, cerimonia induista necessaria per dare l'avvio alla costruzione del nuovo stabilimento sotto i migliori auspici. Nel settembre dello stesso anno una foto ritrae Clementino Bonfiglioli con il primo riduttore interamente prodotto in India: è l'inizio di un legame con una nazione che con il passare del tempo diventò sempre più forte, un vero e proprio amore. Quello che doveva essere solo un progetto di sviluppo industriale nel corso degli anni è diventata un'unione simbiotica tra due mondi che non riguardò solo gli aspetti di business ma anche quelli sociali, basti pensare al progetto Cheerfutureland Bonfiglioli che racconteremo in un altro capitolo di questa monografia.

il primo riduttore interamente prodotto in India con Raja Williams, Mr. Ganesh, Clementino Bonfiglioli, Mr. Daniel, Mr.Yadav





Il salto dal ventesimo al ventunesimo secolo fu iconico, per la Bonfiglioli rappresentò un ulteriore passo verso il cambiamento.

Nei primi anni Duemila Sonia spinse l'azienda verso il crescente mercato della meccatronica, consentendo un ulteriore ampliamento della galassia Bonfiglioli. L'acquisizione di Vectron nel 2001 permise l'entrata nel mercato degli inverter, che in quegli anni stavano diventando i protagonisti nel mondo dell'automazione industriale. Molti anni dopo, la creazione del Bonfiglioli Mechatronic Research a Rovereto e l'acquisizione di Selcom avrebbero fatto della Bonfiglioli uno dei principali protagonisti nel mondo dell'integrazione tra meccanica ed elettronica. L'acquisizione nel 1993 di Icme e l'inaugurazione nel 2008 di uno stabilimento in Vietnam, all'interno dei quali venivano prodotti motori elettrici, consentirono di rendere stabile la presenza della Bonfiglioli nei mercati mondiali.

Nel 2008 nacque anche Bonfiglioli Brasile, che rimane a oggi lo stabilimento produttivo più distante dalla sede principale. In un distretto industriale a pochi chilometri da San Paolo vengono assemblati riduttori della serie 700TW.





Bonfiglioli Vectron a Krefeld in Germania

Sempre nel 2008, nella convention internazionale di Firenze, Sonia fu nominata amministratore delegato del Gruppo. Per lei iniziava un cammino difficile: la crisi economica in corso stava lasciando segni profondi nei bilanci delle aziende, occorreva cambiare il paradigma imprenditoriale per provare a resistere all'urto per poi ripartire. Sonia era certa di riuscire grazie al supporto di suo padre, ma il fato aveva altri programmi: in un caldo pomeriggio estivo del 2010 Clementino fu colto da un malore e pochi giorni dopo, il sei luglio, morì. Ora Sonia doveva dimostrare di essere all'altezza imprenditoriale di un padre che dal nulla aveva creato un impero, in quel contesto economicamente difficile, adesso toccava a lei portare avanti il sogno divenuto realtà.

Bonfiglioli Mechatronic Research a Rovereto



Sonia si trovò di fronte a un bivio: cedere l'azienda o continuare sulle orme di suo padre. Doveva scegliere la strada migliore per il futuro della sua azienda e si fece guidare dall'amore per la fabbrica che negli anni aveva contagiato anche lei.

Intraprese una strada che avrebbe profondamente cambiato l'azienda del padre, a partire da una decisione storica: modificare tutti i processi per essere in grado di rispondere alle richieste dei mercati. Una sfida che richiedeva impegno, tenacia e dedizione totale.

Lo stabilimento di Lippo non era più in grado di espandersi, vista anche la vicinanza con l'aeroporto di Bologna, così Sonia decise di costruire una sede che permettesse l'attuazione dei nuovi progetti di sviluppo.

Nel 2016 partì il progetto EVO.







Per svilupparlo venne identificata l'area attigua allo stabilimento di Via Bazzane sulla quale dal 1979 operava la LB, per la realizzazione di variatori meccanici poi sostituiti dalla produzione, ancora oggi presente, di casse e ingranaggi.. Tra simulazioni e ipotesi il progetto prese forma. La prima pietra venne posata nell'aprile del 2018, servirono quasi due anni per terminare la costruzione della nuova Bonfiglioli: uno stabilimento moderno, ecosostenibile e funzionale adiacente allo stabilimento storico.

Nulla fu lasciato al caso, dagli spazi esterni, nei quali oggi centinaia di conigli si muovono liberi, ai reparti produttivi strutturati per rispondere anche alle esigenze di maggiore comfort dei dipendenti.

Nell'aprile del 2019 EVO fu inaugurato. La strada in cui si trova lo stabilimento prende il nome di Via Clementino Bonfiglioli, un segno ulteriore del forte legame tra l'azienda e il territorio.

La Bonfiglioli ha ora una nuova casa, bella, moderna, in grado di raccogliere le sfide del futuro. Un punto di arrivo? No, un nuovo inizio, guardando al futuro senza dimenticare di voltarsi per uno sguardo orgoglioso al passato.











Donne e uomini che hanno fatto “l’impresa”

LA STORIA DI UN’AZIENDA NELLA MEMORIA DELLE SUE PERSONE

“Il lavoro cominciava ad ingrandirsi,
quindi mi diedero prima la bicicletta con il cestino
per portare via questi ingranaggi...
E poi addirittura il lavoro in una cassetta non ci stava più
e mi presero il triciclo...”

Arnaldo Nicoletti



Il triciclo Giordani orginale,
prima che venisse declinato anche in un mezzo per adulti.

Uno dei regali più ambiti per i bambini a cavallo degli anni Cinquanta e Sessanta era un giocattolo prodotto da un’azienda bolognese: il triciclo della Giordani. Era di ferro stampato, verniciato di un colore rosso brillante, con le ruote bianche e la sella nera. Il solo vederlo il giorno di Natale regalava ai bambini un’emozione straordinaria.

Arnaldo Nicoletti provò la stessa emozione quando vide il suo.

C’erano solo alcune differenze: Arnaldo non era più un bambino, aveva quasi diciotto anni, il suo triciclo non era rosso ma nero, con un cassone color mogano posto davanti, e non lo avrebbe usato per divertirsi ai Giardini Margherita, il polmone verde di Bologna, ma per consegnare gli ingranaggi prodotti dalla Bonfiglioli.

Arnaldo non aveva molta voglia di studiare, per questo suo padre gli aveva trovato un lavoretto come corriere in una officina meccanica.

L’incontro con Clementino avvenne per una consegna di corone alla BRV, la prima azienda che aveva aperto con due soci nel 1951. Clementino Bonfiglioli gli chiese se volesse fare le consegne per loro. Arnaldo, con la prospettiva di un lavoro più sicuro, accettò e da quel momento, utilizzando una vecchia bicicletta malmessa, consegnava i componenti. La bicicletta aveva una capacità di carico limitata, poteva trasportare una sola cassetta che veniva posizionata dietro il sellino. Questo lo costringeva a fare la spola più volte al giorno tra Via Calvart a Bologna e i clienti.

Una mattina di primavera arrivò in officina e trovò Clementino Bonfiglioli che, invece di essere accanto a una delle dentatrici come al solito, lo aspettava fuori, accanto al nuovo mezzo per le consegne. “Tieni mò Arnaldo, guarda che bolide che ti ho preso, adesso potrai far concorrenza all’Airone” disse, facendo riferimento al grande ciclista italiano Fausto Coppi.

Fare le consegne in quel modo era un altro mondo: le tre ruote rendevano tutto più stabile, nel cassone si riuscivano a trasportare almeno cinque cassette ogni viaggio.

Solo una controindicazione: con il cassone pieno, le distanze di frenata erano più lunghe. Per questo, un pomeriggio di maggio accadde un incidente. Mentre andava in consegna da un cliente con il cassone colmo di ingranaggi, Arnaldo si trovò a dover frenare perché da una strada laterale arrivò un camion. Si attaccò alle leve dei freni, provò a piantare i piedi, ma non riuscì a evitare l’impatto. Il cassone restò incastrato in una ruota del mezzo pesante squarciandosi e rovesciando il suo contenuto nel centro dell’incrocio.

Arnaldo ricorda come fosse oggi la voce di un vecchio seduto a uno dei tavolini posizionati all’esterno di un bar che in dialetto bolognese disse: “Cinno, hai fatto un bel busso”.

Con il passare del tempo, si avvicinò anche alla meccanica e si appassionò al mondo delle lavorazioni. Quando non aveva delle consegne da fare, oppure la sera alla fine del turno, chiedeva se poteva imparare a utilizzare le dentatrici. Con il tempo divenne autonomo e iniziò a calcolare da solo i diametri delle corone.

Arnaldo, dopo aver lavorato per quarant’anni con la Bonfiglioli, ha anche molti altri aneddoti da raccontare, uno dei quali mette in evidenza il legame che “il Capo” instaurava con i suoi dipendenti: “Un sabato mattina il signor Bonfiglioli si avvicinò e mi chiese cosa avessi perché era un periodo che non mi vedeva lavorare come al solito. Io gli risposi che ero preoccupato perché avevo dei problemi fuori dall’azienda, gli confidai che la mia fidanzata era incinta e non avevo il coraggio di dirlo ai miei genitori. Mi disse di non preoccuparmi, mi avrebbe accompagnato lui stesso a casa dai miei genitori per parlare con loro. Dopo un paio d’ore eravamo seduti con mia mamma e mio padre per annunciare il lieto evento. Un momento che non dimenticherò mai e che spiega il legame che ci univa”.

Raccontare la storia di un’azienda attraverso le memorie di persone che con il loro lavoro hanno contribuito alla sua espansione è un grande privilegio, un regalo. Tante testimonianze, tanti ricordi, come quelli di Franco Bonfatti, tornitore alla Bonfiglioli dal 1962. A quel tempo non esistevano processi produttivi evoluti: i componenti non si ottenevano con semilavorati, ma il pezzo di partenza era spesso una semplice barra di metallo. Per ottenere il componente finito si producevano grossi cumuli di trucioli di ferro che rappresentavano visivamente la quantità di lavoro fatta. È stato alle dipendenze della Bonfiglioli per quarant’anni e ha visto le forti trasformazioni dell’azienda: dal piccolo gruppo, di circa venti persone, che lavorava in Via Calvart al trasferimento del 1964 a Lippo di Calderara. Ma un elemento, un principio, non cambiò mai: l’attenzione che Clementino aveva per i suoi dipendenti.



Arnaldo Nicoletti e figli

Bonfatti alla fine degli anni Settanta ebbe un problema di salute a un occhio, Bologna è sempre stata un’eccellenza in ambito medico, ma anche per i dottori bolognesi quel problema sembrava insuperabile. Franco racconta che Clementino Bonfiglioli una mattina lo chiamò nel suo ufficio lo fece accomodare: “Allora Franco, questo problema all’occhio lo dobbiamo risolvere, tu non puoi continuare in questo modo, ho pensato a una soluzione. Ho parlato con le persone che lavorano in Tecnotrans, la nostra filiale spagnola, gli ho chiesto informazioni e mi hanno detto che in un ospedale di Barcellona sono specialisti per la cura degli occhi. Adesso tu prendi, vai in Spagna e ti curi, perché io voglio che tu stia bene”.

Franco la settimana dopo viaggiò a spese di Bonfiglioli verso la Spagna per effettuare le visite e l’operazione necessaria a risolvere il problema oculare. Quando, alla fine degli anni novanta, lasciò l’azienda per la pensione, ormai la Bonfiglioli si era trasformata in un’industria moderna molto diversa dalla piccola officina di Via Calvart. Oggi Franco Bonfatti ha 82 anni, ha dei nipoti ai quali racconta del suo lavoro alla Bonfiglioli e di quel viaggio in Spagna che gli ha permesso di poterli guardare con lo sguardo d’amore di un nonno.





Franco Bonfatti ai tempi dei suoi inizi in Bonfiglioli.

Nella foto di gruppo:
Michele Attanasio
Marcello Menegatti
Paolo Pederzini
Franco Bonfatti
Mario Marchi
Arnaldo Nicoletti
Vittorino Moretti
Arrigo Laffi
Marco Ruggeri

Nella società moderna, nella quale sono ancora troppe le disparità di genere, la storia di una donna può essere presa come esempio di passione, costanza e determinazione.

Vannetta Gardini è una donna dal fisico minuto e mentre parla di macchine utensili e della Bonfiglioli, le sue mani piccole si muovono veloci costruendo forme nell’aria. Tra gli anni Sessanta e Settanta, nel pieno di una trasformazione sociale che avrebbe cambiato l’Italia per sempre, Vannetta era l’unica donna iscritta all’istituto tecnico di Forlì con indirizzo meccanico. Aveva quella passione fin da piccola e quando arrivò il momento di scegliere il suo futuro non ebbe dubbi: la meccanica sarebbe stata la sua vita. Qualche mese dopo essersi diplomata, Vannetta fu chiamata dalla Italsai di Forlì per occuparsi della programmazione delle macchine utensili, ma era una donna e i responsabili statali che gestivano l’azienda avevano dubbi sulla sua assunzione, così scelsero di mandarla per qualche mese alla Lamborghini per verificare che fosse realmente in grado di svolgere quella mansione che abitualmente era ricoperta da uomini.

Quella ragazza minuta e testarda non solo superò il periodo di prova, ma con l’acquisizione dell’Italsai da parte della Bonfiglioli nel 1977 ne diventò una delle figure di riferimento. Iniziò infatti un periodo di sviluppo tecnologico che portò Vannetta in Svizzera e in giro per l’Italia per frequentare corsi di aggiornamento sulla programmazione delle macchine utensili di ultima generazione. Con il passare degli anni, l’esperienza acquisita le consentì di approcciarsi al mondo della costificazione industriale.

La ex Italsai, ora Trasmital, stava conquistando quote di mercato importanti ed erano sempre maggiori le richieste di personalizzazione dei riduttori epicicloidali da parte dei clienti per applicazioni speciali. Era quindi necessario per l’azienda essere in grado di valorizzare correttamente quelle customizzazioni, e nessuno meglio di Vannetta poteva ricoprire quella posizione.

Quella donna appassionata di meccanica, per tutta la sua carriera lavorativa ha formato centinaia di giovani che entravano nel mondo del lavoro, diventando un punto di riferimento per la loro crescita professionale.



Vannetta Gardini, unica donna nella sua classe.



Nella pagina accanto Vannetta oggi, in Evo durante l’intervista.

La stessa passione anima un uomo dal fisico possente e dalle mani grandi, eredità genetica dello zio pugile. Roberto Cavicchi aveva poco più di quarant’anni quando fu assunto dalla Bonfiglioli nel 1993. Il suo compito era arduo: sostituire lo storico responsabile del montaggio Arrigo Laffi.

Laffi aveva iniziato il suo percorso con la Bonfiglioli in Via Calvart, era uno degli uomini che avevano intrapreso l’avventura insieme con il fondatore e che avevano trasformato una piccola officina in un’azienda industriale nel nuovo stabilimento di Lippo di Calderara. All’inizio degli anni novanta raggiunse l’età pensionabile, per questo occorreva trovare un sostituto che potesse dare nuovo slancio alle attività di assemblaggio.

Roberto Cavicchi a quel tempo lavorava per un’azienda che produceva motori diesel, aveva una grande esperienza di meccanica e qualità, acquisita in aziende del settore automotive.

Il primo contatto avvenne attraverso una telefonata diretta di Clementino Bonfiglioli. Cavicchi non stava cercando una nuova occupazione ma le parole del Presidente lo incuriosirono. Dopo qualche giorno ci fu un primo colloquio al quale oltre a Clementino erano presenti sua moglie Luisa, la figlia Sonia e lo storico direttore delle risorse umane Gianni Marchetti. Intorno al grande tavolo tondo della sala riunioni al primo piano dello stabile di Lippo si posero le basi per un’avventura che sarebbe durata molti anni. Cavicchi mise a disposizione la sua esperienza nell’ambito della qualità di processo. Con lui iniziò una stagione di forte sviluppo tecnologico. Nello stabilimento di Lippo era stato installato un impianto automatizzato che con le sue dieci stazioni e otto robot manipolatori era in grado di assemblare ogni giorno migliaia di riduttori a vite senza fine. Quegli anni coincisero anche con la nascita della nuova famiglia di riduttori modulari a vite senza fine chiamata W e l’ampliamento della gamma di riduttori a ingranaggi con la presentazione delle famiglie di riduttori HDP e HDO.

Come responsabile del montaggio, Cavicchi fu protagonista dello sviluppo di impianti e attrezzature di montaggio che oggi, dopo quasi trent’anni, vengono ancora usate nelle attività di assemblaggio. Con la sua competenza nell’ambito meccanico, è riuscito, insieme a un gruppo granitico di collaboratori, a compiere un passaggio verso una Bonfiglioli moderna e tecnologica, tutto senza tralasciare il rapporto umano.

A metà degli anni novanta, nei giorni che precedevano le festività natalizie, era consuetudine che negli uffici ci si facessero gli auguri, ma lo stesso non accadeva negli stabilimenti. Cavicchi decise di coinvolgere Clementino Bonfiglioli chiedendogli la possibilità di fare un brindisi nei reparti produttivi. “Organizza tutto”, fu la risposta, “Ci vediamo per gli auguri”. Così, in un pomeriggio di fine dicembre, Clementino chiese a Cavicchi di seguirlo in una piccola stanza nei sotterranei della Bonfiglioli: “Porta su quella scatola, che oggi facciamo il brindisi”. In quella scatola era riposto un salame lungo due metri, che venne tagliato nel centro del reparto montaggio tra la sorpresa generale.

Oggi il momento per gli auguri di Natale nei reparti produttivi è diventata una tradizione che Sonia porta avanti con affetto.







Roberto Cavicchi maestro di cerimonie al brindisi di Natale, sia con Clementino che con Sonia.

Lo sviluppo e la crescita di un’azienda passano anche attraverso la gestione finanziaria. Una testimonianza su questo aspetto ce la fornisce Giuliano Dall’Omo, responsabile dell’amministrazione dell’azienda per trentasette anni. Dall’Omo entrò in Bonfiglioli a luglio del 1974 come responsabile amministrativo della Lucmar, l’azienda che allora contava solo trentacinque dipendenti dove venivano verniciati e lavorati molti dei componenti necessari al montaggio dei riduttori. Era una responsabilità importante per un ragazzo di soli ventuno anni e alle sue prime esperienze lavorative, ma Clementino Bonfiglioli riponeva grande fiducia nei giovani e predisponeva percorsi di crescita professionale per quelli in cui vedeva del potenziale.

Dall’Omo fu uno di quelli che ebbero l’occasione giusta e la sfruttarono. Nel 1993, dopo diciannove anni passati alla Lucmar, Giuliano Dall’Omo arrivò a Lippo di Calderara dove mise in campo le sue competenze in qualità di responsabile amministrativo, affiancato dalla signora Luisa. In quella posizione, ebbe la possibilità di verificare in prima persona cosa significasse il rispetto per dipendenti e fornitori per Clementino Bonfiglioli: “I fornitori hanno lavorato per noi, per cui vanno pagati in tempo perché anche loro hanno delle famiglie e dei dipendenti come i nostri che aspettano lo stipendio”. Una regola non scritta ma impressa, scolpita nella mente di chi doveva gestire la parte economica dell’azienda.

Nel corso degli anni il legame tra Dall’Omo e la famiglia Bonfiglioli non si limitò al solo aspetto lavorativo, ma sfociò in una fiducia personale. Ce lo racconta Dall’Omo: “A seguito della morte del signor Bonfiglioli, occorreva effettuare delle operazioni per predisporre la continuità aziendale. La signora Luisa mi chiamò insieme a Gabriele Ventura per aprire la cassaforte personale. All’interno, oltre ai documenti dell’azienda, erano presenti anche alcuni oggetti personali, tra i quali due gemelli. La signora Luisa senza esitazione li prese e me li regalò. Oggi, dopo tanti anni, li custodisco gelosamente come ricordo di un gesto di grande affetto”.



Sinistra:
Giuliano Dall’Omo

Destra:
Gabriele Ventura in tenuta business e nel pieno di una delle gare di pesca Bonfiglioli.

Gabriele Ventura invece fu assunto dalla Bonfiglioli il 26 novembre del 1973, appena uscito dell’istituto tecnico Aldini-Valeriani. Fu inserito nel reparto di lavorazioni meccaniche, ma fin da subito in azienda capirono che quel ragazzo aveva voglia d’imparare, per cui alcuni pomeriggi durante la settimana lo spostavano in ufficio tecnico per stilare dei cicli di lavoro per poi assegnarlo, qualche tempo dopo, al servizio tecnico d’officina. Con il passare del tempo crescevano le sue competenze e le sue responsabilità, gli fu assegnata dapprima la direzione di alcuni stabilimenti, poi la direzione della produzione.

Gabriele iniziò a seguire l’avvio dei nuovi stabilimenti produttivi per tutte le attività relative alla costruzione, alle infrastrutture, le autorizzazioni e le attività manutentive, tutti i passaggi per consentire ai tecnici di installare le linee produttive. Da qualche anno è Amministratore Delegato di BRT, azienda guidata da Luciano Bonfiglioli. Di fatto a oggi si può considerare la persona con maggiore anzianità all’interno del mondo Bonfiglioli.











Ricordi delle gare di pesca promosse da Clementino

C’è un’altra storia che si può ritenere un simbolo dell’evoluzione della Bonfiglioli.

Mario Marchi ha novant’anni, quaranta li ha passati in Bonfiglioli. Fu assunto poco più che ventenne dopo aver frequentato l’istituto tecnico Aldini-Valeriani, lo stesso in cui aveva studiato anche Clementino Bonfiglioli.

Ma perché Mario Marchi si deve considerare come uno dei dipendenti che hanno fatto la storia dell’azienda?

Il motivo è legato a un prodotto iconico della Bonfiglioli: stiamo parlando del riduttore VF.

Nelle parole di Marchi ripercorriamo e riviviamo quel periodo così carico di aspettative: “Io ero un tornitore, quando sono entrato in Bonfiglioli nel 1960 ho iniziato a lavorare al tornio parallelo sul quale si producevano le viti senza fine per il riduttore VF49”.

Quel riduttore sarà per molti anni il prodotto simbolo dell’azienda. In questi settant’anni ne sono stati prodotti milioni di pezzi utilizzati per le più svariate applicazioni.

Mario, lavorando alla sua macchina utensile, trasformava cilindri di metallo in uno dei componenti principali di un riduttore, tutto in un tempo dove non esistevano elettronica e automazione, guidato solo dalla capacità e dall’esperienza fatta sul campo, in un’epoca lontana anni luce da oggi non solo per quanto riguarda le lavorazioni meccaniche, ma anche per tutti gli altri aspetti legati al mondo del lavoro: “A quei tempi non avevamo la mensa per la pausa pranzo, allora quando ci si fermava per mangiare utilizzavamo un contenitore pieno d’acqua calda nel quale posizionavamo le nostre gavette per scaldare il pranzo. Tutto un altro mondo rispetto a quello che accade oggi”.



Mario Marchi

Un altro mondo, un’altra epoca, fatta di sacrifici e volontà ma che ha aperto il sentiero a quello che abbiamo oggi.

Sono circa trentamila le donne e uomini che hanno condiviso un pezzo del viaggio della loro vita con la Bonfiglioli. Alcuni sono cresciuti con l’azienda, altri hanno scelto strade diverse. Chi è restato solo per qualche mese e chi ha raggiunto il traguardo di una vita.

Tutti, a modo loro, hanno dato un contribuito importante.

Ci sono persone che lavorano in Bonfiglioli da quasi quarant’anni, altri che con orgoglio vedono i loro figli lavorare nella stessa azienda per l’inizio di un nuovo viaggio. C’è chi ha trovato l’amore e ha costruito una famiglia. C’è chi è andato via sbattendo la porta e chi la considererà per sempre casa sua.

Donne e uomini che hanno fissato immagini, ricordi, che hanno partecipato alla posa dei mattoni che hanno reso la Bonfiglioli quella che è oggi.

Le storie di Arnaldo, Franco, Vannetta, Roberto, Giuliano, Gabriele, Mario e gli altri, sono quelle più significative perché non raccontano solo la parte lavorativa, ma anche quella che ha toccato i rapporti umani che negli anni è sempre stata la cifra comportamentale della Bonfiglioli.

Tutti, indistintamente, ogni giorno, in venti nazioni che appartengono a tutte le religioni e a culture diverse, continuano a compiere la storia.



Clementino allo stand
(Tripoli 1975)



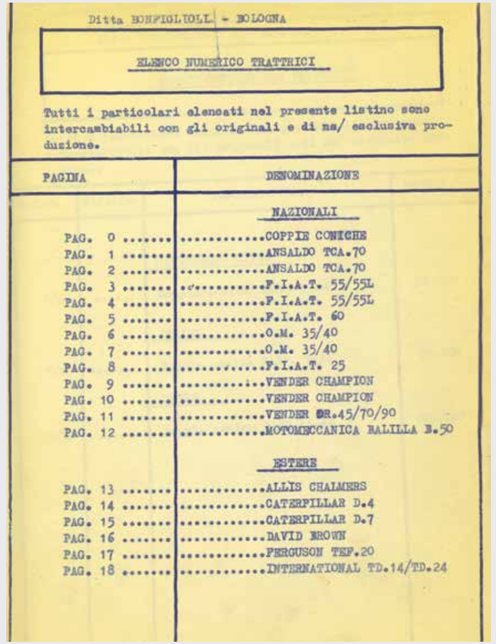
L'evoluzione nel comunicare

DALLA PRIMA FIERA ESTERA A TRIPOLI NEL 1975 AGLI STAND IPERTECNOLOGICI DI OGGI

"Tutti i particolari elencati nel presente listino sono intercambiabili con gli originali e di nostra esclusiva produzione"

Listino n°1, 1956.





Ditta BONFIGLIOLI - BOLOGNA

ELENCO NUMERICO TRATTRICI

Tutti i particolari elencati nel presente listino sono intercambiabili con gli originali e di ns/ esclusiva produzione.

PAGINA	DENOMINAZIONE
	NAZIONALI
PAG. 0	COPPIE CONICHE
PAG. 1	ANSALDO TCA.70
PAG. 2	ANSALDO TCA.70
PAG. 3	F.I.A.T. 55/55L
PAG. 4	F.I.A.T. 55/55L
PAG. 5	F.I.A.T. 60
PAG. 6	O.M. 35/40
PAG. 7	O.M. 35/40
PAG. 8	F.I.A.T. 25
PAG. 9	VENDER CHAMPION
PAG. 10	VENDER CHAMPION
PAG. 11	VENDER GR.45/70/90
PAG. 12	MOTOMECCANICA RALILLA B.50
	ESTERE
PAG. 13	ALLIS CHALMERS
PAG. 14	CATERPILLAR D.4
PAG. 15	CATERPILLAR D.7
PAG. 16	DAVID BROWN
PAG. 17	FERGUSON TEF.20
PAG. 18	INTERNATIONAL TD.14/TD.24

L'evoluzione di un'azienda si misura non solo dalla quantità di nuovi prodotti creati e lanciati sul mercato, ma anche dalla capacità di comunicare, di promuovere e di adeguarsi alle nuove esigenze del mondo all'interno del quale opera. Sviluppare questi elementi in modo disomogeneo ne limita la crescita. Avere ottimi prodotti ma non riuscire ad attrarre nuovi acquirenti vanifica gli sforzi fatti.

La Bonfiglioli nei suoi settant'anni di storia ha attraversato epoche molto diverse, vivendo da protagonista il passaggio dai cataloghi cartacei all'era digitale, un'era in cui i social, se bene utilizzati, permettono di ridurre al minimo le distanze fra azienda e clienti.

Negli anni Sessanta il concetto di promozione non esisteva, in modo particolare per i prodotti dell'industria meccanica che si affacciavano sul mercato. Solo poche aziende, quelle già affermate, esponevano nelle fiere di settore. La maggior parte delle fabbriche di lavorazioni meccaniche erano poco più che officine artigiane e per reperire nuovi clienti si affidavano alle capacità dei titolari che bussavano alle porte delle aziende più grandi proponendosi come fornitori.

Clementino Bonfiglioli aveva ben chiaro il percorso che voleva compiere con la sua azienda, non a caso uno dei motivi di conflitto che portò alla separazione con i suoi primi soci fu proprio la sua voglia di aumentare gli affari, che contrastava con la logica più conservatrice di chi aveva iniziato con lui quell'avventura.

Per far progredire l'azienda, oltre alle classiche strategie, Clementino era convinto che servisse altro: ai potenziali clienti doveva fornire uno strumento adeguato, immediato, per scegliere i prodotti, all'epoca costituiti essenzialmente da pezzi di ricambio per il settore agricolo. Così, nel 1956, proprio nell'anno della fondazione, realizzò il primo listino prezzi. Occorreva però trovare una soluzione che consentisse anche ai non specialisti di orientarsi tra gli ingranaggi da usare come ricambi per i trattori. Clementino, con una visione assai evoluta per quei tempi, suddivise il listino per tipologia di produttore: nella prima pagina erano elencate le coppie coniche, poi la sequenza dei marchi, in cui veniva data priorità ai produttori italiani (Ansaldo, Fiat, OM), per poi continuare con quelli esteri (Allis Chalmers, Caterpillar, David Brown).

In quel documento veniva evidenziata la visione che voleva trasmettere ai suoi potenziali clienti attraverso una frase di rara limpidezza: "Tutti i particolari elencati nel presente listino sono intercambiabili con gli originali e di nostra esclusiva produzione".

Un messaggio diretto, preciso, che in una sola frase esprimeva due concetti fondamentali per l'identità dell'azienda: i nostri ricambi sono di alta qualità, tanto da poter essere montati al posto di quelli originali; inoltre sono di nostra esclusiva produzione, in questo modo non dipendiamo da nessun fornitore per consegne e prezzi. Con tale visione imprenditoriale, non stupisce il fatto che Clementino Bonfiglioli sia diventato uno dei capitani dell'industria italiana.

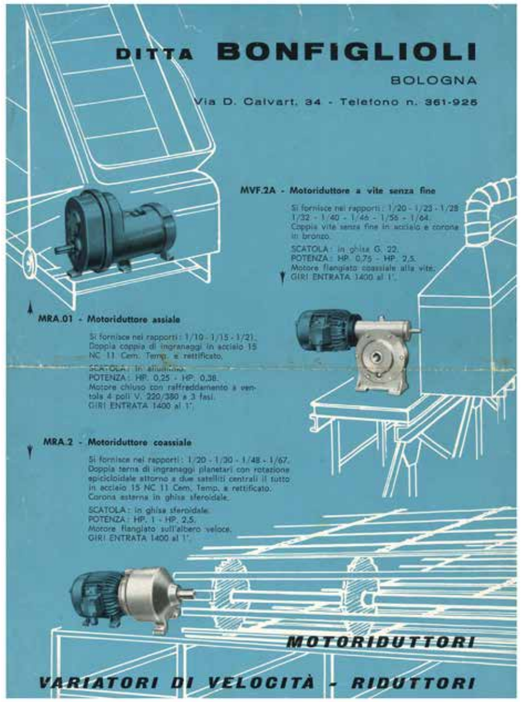
La stessa filosofia venne riproposta nel catalogo del 1960, nel quale al contempo si evidenziava un chiaro ampliamento nell'offerta: non più solo ingranaggi e ricambi, ma anche riduttori.

Nelle quattro pagine del catalogo erano raffigurati ben dodici modelli, per ognuno dei quali erano elencate le caratteristiche e i rapporti di riduzione. L'ultima pagina era dedicata a un dettaglio del processo produttivo, il cliente doveva infatti sapere che stava acquistando un oggetto realizzato con la migliore tecnologia dell'epoca: "L'attrezzatura usata per i nostri gruppi consiste in macchine utensili automatiche modernissime tra cui le nostre dentatrici Fellows a creatore e sbarbatrici Michigan, adatte per la lavorazione di assoluta precisione".

Ancora una volta il messaggio era chiaro: i nostri riduttori sono i migliori!

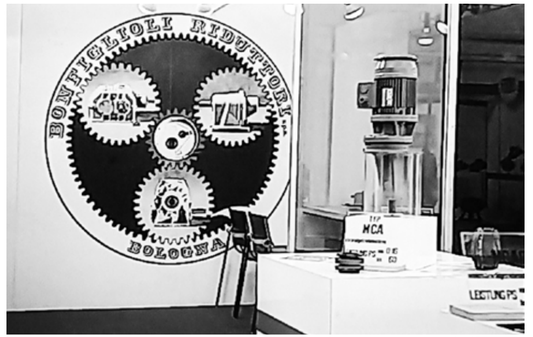
L'azienda ormai era in netta espansione, così, a partire dagli anni Settanta, fu pronta a farsi conoscere anch'essa attraverso la partecipazione a manifestazioni fieristiche.

Fu Loris Franceschi, uno dei collaboratori di Clementino Bonfiglioli, che si occupò dell'organizzazione e della partecipazione alle prime fiere. I suoi racconti ci aiutano a comprendere quanto si sia modificato il rapporto tra industria e clienti, ma sono anche fotografie di un'epoca lontana ancora ben fisse nella nostra mente.



Il catalogo del 1960





Hannover 1977



Bauma 2025

Hannover 1982

Tripoli 1975: Loris Franceschi arrivò nella capitale libica insieme a Clementino Bonfiglioli il giorno precedente all'apertura di una delle prime fiere a cui l'azienda partecipò. Il mercato dell'Africa sahariana aveva un buon potenziale, esporre a quella fiera aveva l'obiettivo di cercare un commerciante che prendesse in carico la distribuzione e la vendita dei riduttori Bonfiglioli in quel continente. Ma, arrivati nel padiglione dove erano localizzate tutte le aziende italiane, Franceschi e Bonfiglioli si resero conto che lo stand non era stato ancora montato. Avevano meno di ventiquattro ore per allestire e preparare il materiale, ma Clementino non si perse d'animo: con l'aiuto di un carrello manuale trasportò personalmente i riduttori dalla zona dove erano stipati tutti i prodotti verso l'area a loro assegnata, e riuscì ad allestire lo stand al meglio possibile. Terminato il posizionamento dei materiali, i due si resero conto che l'organizzazione della fiera non aveva fornito nemmeno un tavolo né una sedia per accogliere i clienti. In quelle occasioni occorreva un notevole spirito di adattamento: Clementino raccattò in fretta e furia delle casse di legno e le rivestì di moquette verde, creando delle sedute; per abbellire le pareti spoglie appese le pagine dei cataloghi. Così, in qualche ora, lo stand fu pronto.

Clementino Bonfiglioli ripartì il giorno dopo, mentre Franceschi restò in Libia altri venti giorni. Non vendette nemmeno un riduttore, ma l'esperienza servì a organizzare meglio le fiere successive.



Tripoli 1975

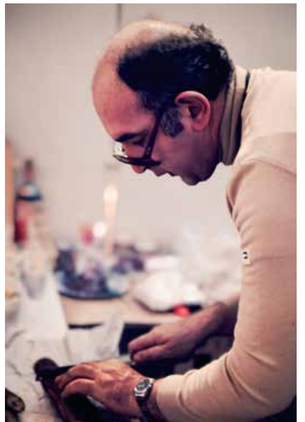
Hannover 1982: non solo quell'edizione vide il primo stand modulare della Bonfiglioli, ma fu anche la prima fiera nella quale venne portata una moka. Durante i giorni di esposizione furono preparate decine di caffè per i clienti in visita, e la cosa attirò così tante persone che dall'anno successivo le caffettiere diventarono due.

Hannover 1985: altra edizione della quale Franceschi ci rende una fotografia speciale. Su proposta di Pietro Cavazzuti, area manager di Modena e Sassuolo, quell'anno fu organizzata una cucina nel retro dello stand nella quale lo stesso Cavazzuti, coadiuvato dalla traduttrice, alternando le mansioni commerciali a quelle culinarie, preparò circa quaranta pasti giornalieri per clienti e personale di vendita. Quell'edizione fu anche testimone di un altro evento memorabile. Al rientro in Italia, durante i controlli prima dell'imbarco in aeroporto, a Cavazzuti fu chiesto di aprire il suo voluminoso bagaglio a mano. Oltre ad alcune vivande, l'area manager estrasse dal borsone un coltello con una lama di venti centimetri che aveva usato durante la fiera per la preparazione dei pasti. Come è facile immaginare, la tensione salì immediatamente. Gli agenti tedeschi si irrigidirono, posero le mani sulle fondine. Allora Cavazzuti, con eccezionale presenza di spirito, estrasse dalla valigia anche un salame e una bottiglia di lambrusco che condivise con gli agenti. Tutti apprezzarono di buon grado quel gustoso fuoriprogramma.

Hannover 1982



Hannover, 1985 - Cavazzuti nella cucina dello stand







Personale commerciale allo stand di Hannover.

Raccontarlo oggi è un aneddoto che fa sorridere, ma provate a immaginare il finale se la stessa situazione avvenisse in un qualsiasi aeroporto del mondo!

Negli stand dei primi anni Settanta la logica era semplice: i prodotti venivano messi in esposizione, toccava poi ai venditori entrare in contatto con i visitatori per spiegarne le caratteristiche. Oggi le fiere sono organizzate nei minimi particolari: non si vendono prodotti ma si propongono soluzioni, e ci sono catering dedicati ai clienti, in alcuni casi con cuochi stellati a preparare piatti gourmet: non basta più una moka ad attirare nuovi acquirenti.

Si mette sempre di più al centro l'esperienza da proporre e a supporto di queste nuove logiche ci sono servizi digitali che affiancano le persone. Basti pensare alla raccolta dati dei visitatori di uno stand: cinquant'anni fa venivano compilate delle schede cartacee a mano con le informazioni riguardati il cliente e il suo biglietto da visita; oggi invece piattaforme dedicate gestiscono le informazioni collegando i profili social delle aziende con i visitatori.



Interattività in stand a SPS Nuremberg 2023.









Presentazione prodotti in fiera negli anni Novanta

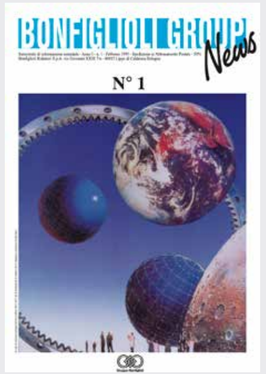
Il web ha cambiato il mondo e chi ha avuto la capacità di capire fin da subito le sue potenzialità ne ha tratto grande vantaggio. E proprio internet è stata una delle pietre miliari dello sviluppo della Bonfiglioli. Nella prima metà degli anni Novanta il collegamento tra computer era in mano agli enti militari o scientifici che ne testavano le potenzialità. In Italia la prima pagina web fu pubblicata all'inizio del 1993 dall'Università di Pisa; nell'agosto dello stesso anno il primo sito fu mandato on line dal Centro Ricerca Sviluppo e Studi Superiori della Sardegna diretto dal premio Nobel Carlo Rubbia; nel 1994, sempre in Sardegna nacque il primo provider italiano con l'obiettivo di diffondere internet presso un pubblico più vasto.

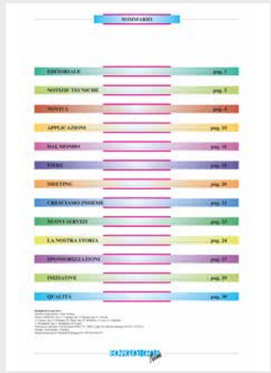
Solo due anni dopo, quando ancora lo sviluppo del digitale era assai lontano dalle persone comuni, la Bonfiglioli ne intuì le potenzialità e registrò subito il proprio dominio (www.bonfiglioli.com).

Quel passaggio storico segnò per sempre il percorso di sviluppo e condivisione dell'azienda, che iniziò a pubblicare a partire dal febbraio del 1996 la rivista Bonfiglioli News, con il progetto di creare un mezzo per restare in contatto con tutte le persone che a vario titolo gravitavano nel loro ambiente. Si trattava di un periodico semestrale, al cui interno venivano trattati diversi argomenti, da quelli tecnici a quelli promozionali, dagli eventi ai nuovi prodotti.

La chiave di volta del successo della rivista è rintracciabile nel fatto che gli articoli non si limitavano a descrivere l'evoluzione dell'azienda, ma condividevano con i propri lettori una visione. La Bonfiglioli non si limitò a stampare qualche copia da posizionare sui tavoli nelle sale di attesa, ma realizzò un vero e proprio piano editoriale. Le migliaia di copie realizzate venivano distribuite via posta agli indirizzi di dipendenti, fornitori, clienti e associazioni di categoria. In poco tempo divenne uno strumento per conoscere meglio il mondo dei riduttori, una sorta di resoconto sempre aggiornato, a metà tra il fascicolo tecnico e il giornale aziendale. All'interno delle pagine si potevano trovare gli schemi di calcolo degli ingranaggi come le foto provenienti dalle fiere alle quali l'azienda partecipava. Questo metodo innovativo di comunicare rappresentò per dieci anni l'immagine della Bonfiglioli e fu sostituito solo nei primi anni Duemila dalle nuove logiche comunicative dei social.

Il primo numero del Bonfiglioli News nel 1995, alcune pagine.











Nel percorso di metamorfosi dell'azienda, una parte importante fu riservata al rinnovamento del marchio aziendale. Negli anni Ottanta il logo storico, che raffigurava una serie di ingranaggi contornati dal nome dell'azienda, non risultava più attuale, pertanto fu necessario intervenire anche su quello. A partire dal 1980 fu inserito un nuovo logo che rispecchiava meglio l'evoluzione della Bonfiglioli. Una visione chiara per il nuovo millennio supportata anche dai cambi di pay-off che diventavano sempre più coerenti con le scelte comunicative dell'azienda.

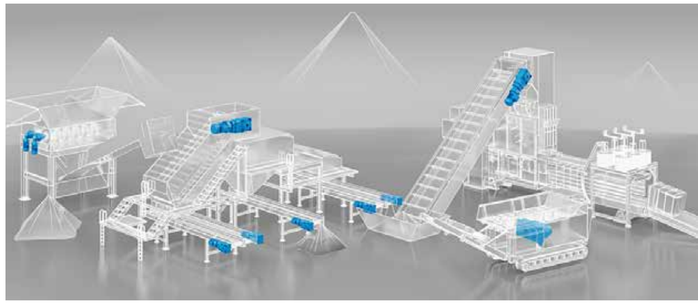
All'inizio del XXI secolo la Bonfiglioli gettò invece le fondamenta per la trasformazione che ne ha decretato il successo attuale: non più semplice produttrice di riduttori ma fornitrice di soluzioni industriali complete. Un cambiamento sistemico, in grado di riunire tutte le funzioni del Gruppo.

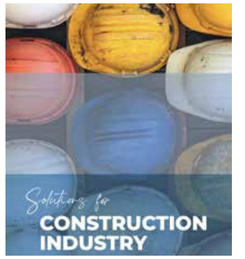
La nuova concezione comunicativa ben si può notare nel lancio dell'inverter Agile nel 2009: la promozione integrata, composta da catalogo, pubblicità, video digitali, sito, gadget e anche un'area dedicata all'interno dello stand fieristico, finì per costituire una campagna che si avvicinava più a quella di un prodotto di largo consumo che a uno industriale.

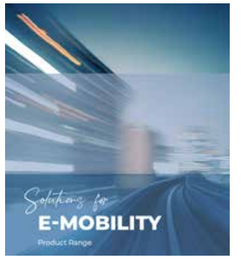
Dalla campagna pubblicitaria Agile del 2009 alle modalità comunicative di oggi, la storia di un marchio che ha sempre parlato da leader.



Dalla storia dei loghi Bonfiglioli alla brand image di oggi.













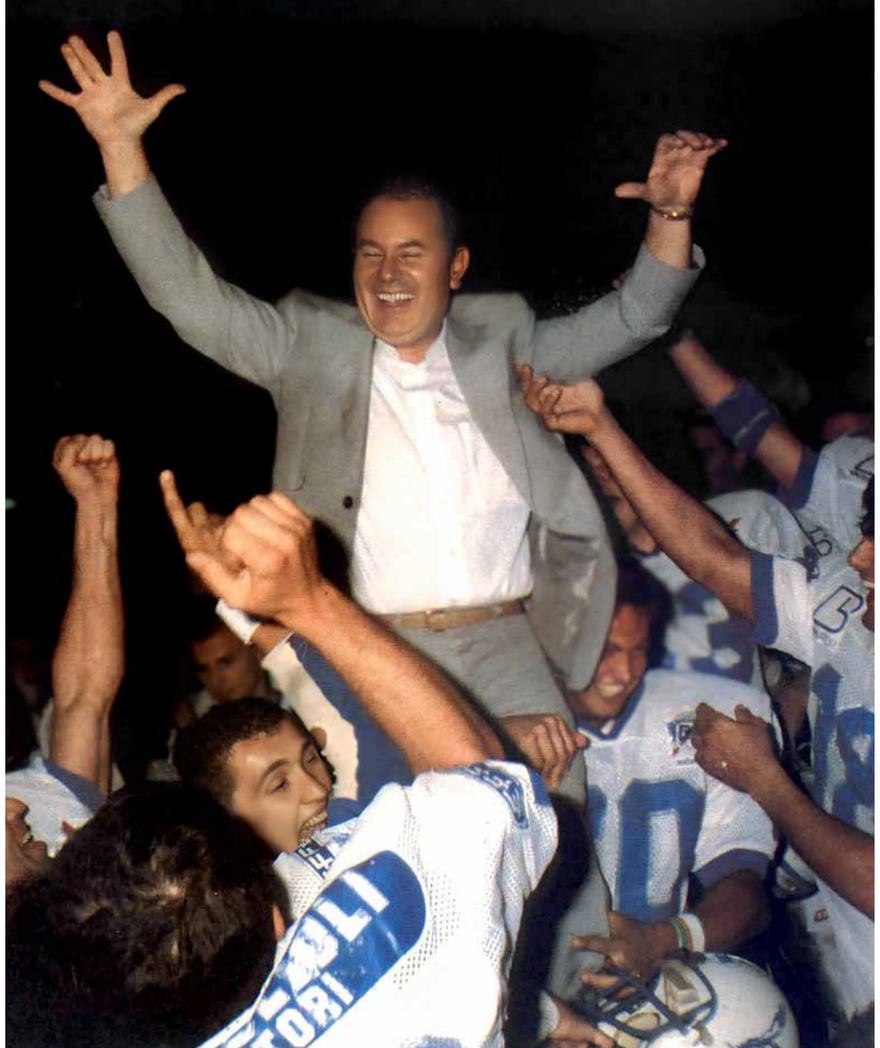
Da allora, gli strumenti digitali sono diventati sempre più efficaci: non solo il sito internet della Bonfiglioli oggi può contare su migliaia di visite giornaliere, ma anche i canali social diffondono in modo sempre più strutturato e organico la visione dell'azienda. Il profilo LinkedIn dell'azienda è visitato oggi anche da molti operatori del settore per essere sempre aggiornati sull'evoluzione aziendale, e una percentuale di assunzioni sempre maggiore avviene attraverso questo strumento che consente di entrare in contatto in modo semplice e veloce con una numerosa quantità di profili professionali.

In questi tempi che scappano via veloci, con contenuti che hanno una vita molto breve, occorre avere ben chiara la strategia comunicativa, in modo particolare quando si tratta di un'azienda che opera su scala mondiale. Tenere conto delle diversità ambientali, sociali, culturali è fondamentale per un gruppo industriale che vuole restare protagonista nel suo campo.

Nel corso degli ultimi anni la Bonfiglioli ha strutturato campagne di comunicazione che allargano lo sguardo su orizzonti ampi e lontani. Chi le gestisce oggi si trova di fronte importanti sfide sul piano strategico: organizzare, per fare un esempio, una grande fiera necessita di pianificazione e idee ben chiare, non a caso spesso le prime riunioni si svolgono con un anno di anticipo rispetto all'evento. Anche le logiche con le quali si condividono i contenuti sono mutate, i social oggi sono frequentati da milioni di persone ed è importante riuscire a intercettare un numero sempre maggiore di potenziali clienti.

E così la Bonfiglioli, partita molti anni fa in uno stand per una fiera a Tripoli durante la quale non fu venduto nemmeno un riduttore, dopo un cammino durato più di cinquant'anni, fattura in Africa molti milioni di euro all'anno, e la sede di Sandton in Sudafrica oggi conta ottanta dipendenti alcuni dei quali assunti da più di vent'anni, trasformando il ricordo della moquette verde del primo stand in Africa in una bellissima realtà.





Abituati a vincere nel business come nello sport

PASSIONE ROSSOBLÙ E SPIRITO GUERRIERO

Era un pomeriggio assolato quello del sette giugno del 1964. Alcuni minuti prima delle diciannove, l'arbitro Lo Bello fischiò la fine della partita di calcio tra Bologna e Internazionale Milano.

I felsinei erano per la settima volta campioni d'Italia. Nella città dei portici e del Colle della Guardia, i tifosi invasero le strade per festeggiare. Tra di loro c'era anche Clementino Bonfiglioli, grande tifoso dei rossoblù.

La passione per il calcio e per il Bologna lo accompagnò per tutta la vita. Non mancava mai alle partite seduto al suo posto in tribuna allo stadio Dall'Ara.

Nel corso degli anni, alcuni dei quali economicamente e sportivamente difficili per la squadra felsinea, Bonfiglioli resistette ai richiami delle sirene che lo volevano impegnato nella compagine societaria del Bologna, ma scelse di far prevalere la ragione alla passione. Alle persone a lui più vicine aveva sempre spiegato che preservare la sua azienda era la priorità: per gestire il Bologna calcio sarebbero occorse troppe energie e risorse economiche che avrebbero avuto un impatto negativo sulla sua azienda. Nonostante questo, negli anni non fece mai mancare il suo supporto economico come sponsor.

La passione per i colori rossoblù era uno dei suoi argomenti di discussione preferiti, in particolare il lunedì mattina, quando da tifoso analizzava con i suoi collaboratori più stretti il risultato della domenica.





7 giugno 1964, storico spareggio scudetto: Bologna vs Inter, Stadio Olimpico di Roma.



CHINA SANTINI
il liquore della salute

STADIO

QUOTIDIANO SPORTIVO

IN NONA PAGINA
SPAREGGIO ANCHE NEL BASKET ?

Direzione Redazione Amm.: BOLOGNA - Via Gramsci 5

Lunedì 8 Giugno 1964 - A. XX - N. 134 - L. 50

L'Inter dominata all'Olimpico: 2-0!

IL BOLOGNA CAMPIONE!

Uno dei tanti ricordi che mi lega al Capo riguarda proprio il calcio.

All'inizio degli anni Duemila mi occupavo di pianificazione della produzione nello stabilimento di Lippo e il sabato mattina passavo in ufficio per verificare le attività con maggiore calma. Alcune volte con me c'era anche mio figlio Simone, che ai tempi aveva circa otto anni: io lavoravo, lui disegnava. A metà mattinata come al solito arrivava la telefonata del Capo, che non mancava mai di fare un passaggio in azienda il sabato.





"Ciao Michele, sei con Simone?"

Alla mia risposta affermativa continuava: "Vieni mò su con lui nel mio ufficio".

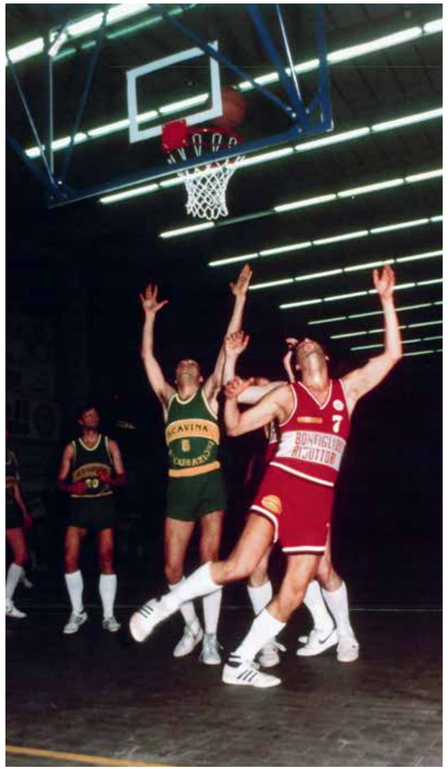
Mentre camminavo lungo i corridoi tenendo per mano mio figlio mi preparavo ad assistere a una sorta di rito d'iniziazione pagano visto più volte. Arrivati nel suo ufficio al primo piano, Bonfiglioli indicava il piatto di vetro sulla scrivania, sempre colmo di caramelle, per invitare mio figlio a prenderne qualcuna, poi, con l'espressione furba di chi sa che sta per fare una marachella, si avvicinava a Simone e gli sussurrava: "Mi raccomando, Simone: tu sei bolognese, devi fare il tifo per il Bologna, mica come tuo padre che tifa per il Napoli".

Ancora oggi mio figlio, diventato un grande tifoso del Bologna, che ormai ha quasi trent'anni, ricorda quei sabati mattina fatti di caramelle e calcio. In quanto a me resta il privilegio e il profondo senso di gratitudine per aver vissuto quei momenti indelebili.



Sonia con Sasha Danilovic, Roberto Brunamonti e il presidente Alfredo Cazzola in occasione del 13° Scudetto vinto da Virtus Bologna e, più di recente, con il giocatore di Virtus Segafredo Bologna Andrejs Grazulis nel 2024.

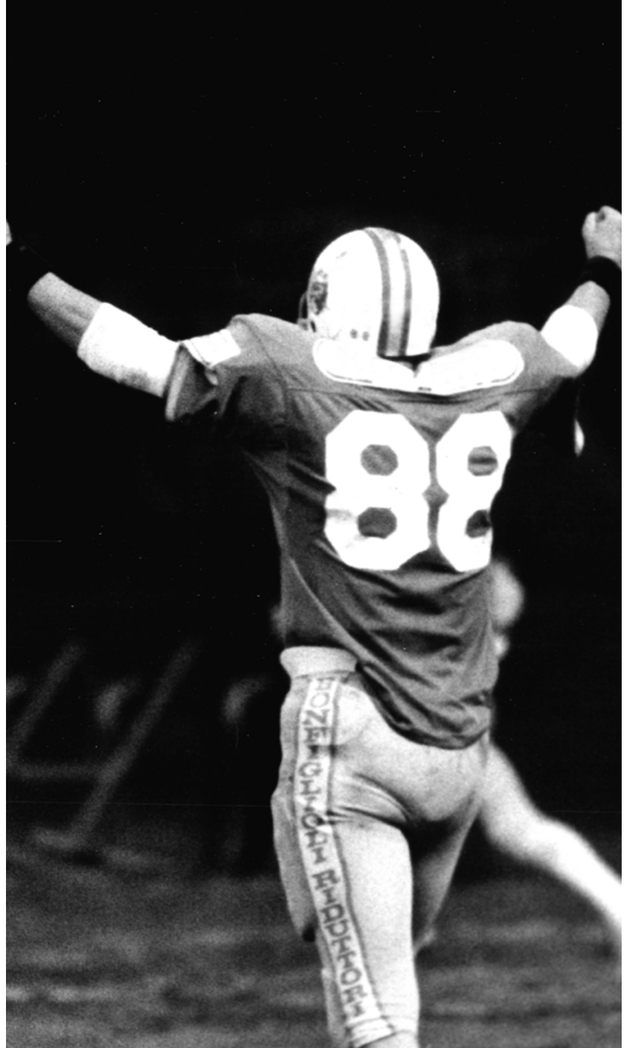






Lo sport per la Bonfiglioli e il suo fondatore non è mai stato uno strumento di promozione, ma piuttosto un veicolo per supportare il tessuto sociale di Calderara e non solo, un modo per costruire un percorso diverso di aggregazione anche fuori dagli stabilimenti. Per molti anni la Bonfiglioli fu sponsor delle sezioni ciclismo e basket della Polisportiva Calderara, un supporto economico importante per la società sportiva nella quale i figli di molti dipendenti si allenavano. Un modo per ampliare la visione di servizio sociale e di vicinanza al territorio. Lo stesso approccio, come leggeremo tra qualche capitolo, fu sviluppato in India.

Nella Bologna del basket e del calcio, a partire dall'inizio degli anni Ottanta si fece strada uno sport che arrivava da lontano: il football americano. Sui canali delle neonate tv private la domenica mattina iniziarono le trasmissioni delle partite dell'NFL, il campionato di football americano. Colori sgargianti, caschi e imbottiture per proteggersi dagli impatti di gioco. A Bologna, grazie alla volontà di alcuni appassionati, in quegli anni nacquero due squadre: i Doves e i Warriors.



Il prof. Attilio Lodi, medico chirurgo tra i più importanti di Bologna, presidente dei Warriors, voleva far diventare la sua squadra una delle migliori d'Italia, per questo motivo coinvolse il suo amico d'infanzia Clementino Bonfiglioli che, affascinato da quello sport così diverso accettò con entusiasmo di partecipare attivamente alla gestione economica della società. Era il 1985 e si stava per fare la storia del football americano a Bologna. Nel consiglio d'amministrazione, oltre a Lodi, erano presenti lo stesso Bonfiglioli come vicepresidente, Sonia sua figlia come componente del consiglio e alcuni dirigenti che supportavano la gestione strategica della società.

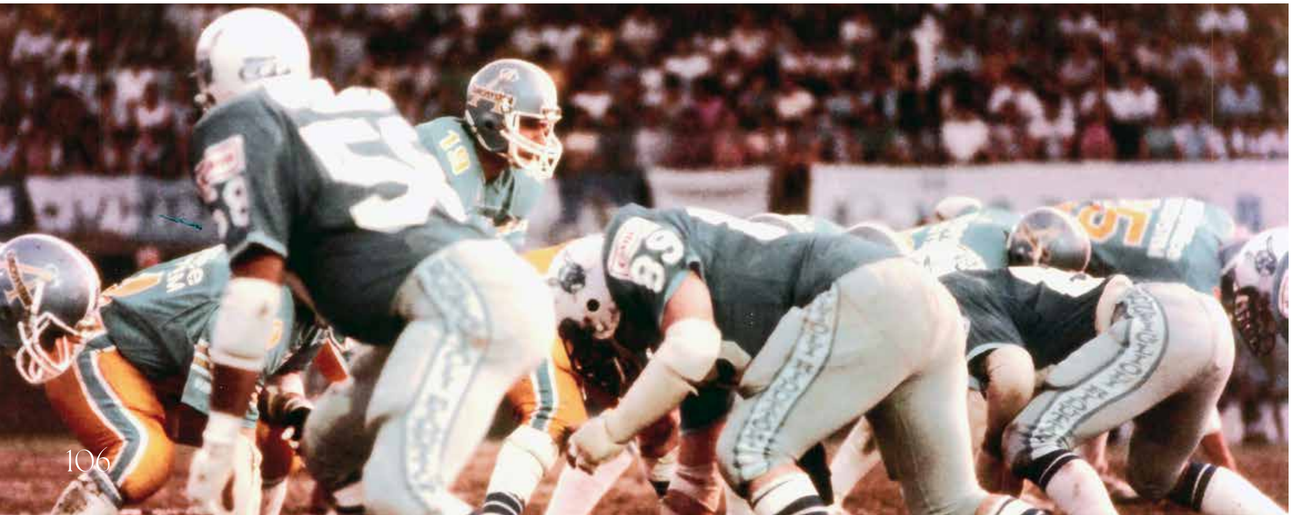
Furono predisposti budget importanti per quel tempo, inserendo nomi di primo livello sia nello staff tecnico che fra i giocatori. Il primo anno la squadra raggiunse i playoff, ma l'obiettivo di Clementino Bonfiglioli non era quello.

Nell'estate del 1985, al termine del primo campionato sotto la sua gestione, durante il consiglio di amministrazione che doveva definire il budget per la stagione successiva, il Presidente Lodi chiese aggiornamenti sui contratti di sponsorizzazione in previsione del nuovo campionato. La discussione fu interrotta dal dottor Biagi, che amministrava economicamente la società, il quale chiese quali fossero gli obiettivi. Il concetto era molto pragmatico: sulla base di quelli, sarebbe stato costruito il budget.

Bastò una sola occhiata tra Clementino Bonfiglioli e sua moglie Luisa per confermare quello che già si sapeva: "Io voglio vincere" disse, guardando gli altri componenti del consiglio. E così fu.

06 | Abituati a vincere nel business come nello sport







Nel 1986 i Warriors batterono i Jets Bolzano in semifinale, conquistando il diritto di partecipare al Superbowl di Bologna contro Pesaro. Avere la possibilità di giocare la finale allo stadio Dall'Ara davanti ai propri tifosi era un'occasione forse irripetibile. L'emozione e la tensione si facevano sentire, ma Bonfiglioli sapeva come caricare i suoi ragazzi.

La sera prima della finale tutta la squadra e lo staff tecnico furono invitati alla Bonfiglioli Riduttori a Lippo. Nella sala mensa dell'azienda era stata organizzata una cena per stare tutti insieme in vista della finale del giorno successivo. Di quell'evento abbiamo un resoconto preciso e puntuale da parte di uno dei protagonisti di quell'annata: Paolo Parlangeli, allora direttore sportivo della squadra, ha ben fissati nella mente quei momenti: "Tutti i giocatori, tecnici e dirigenti erano seduti a cenare insieme a Bonfiglioli che raccontava aneddoti. Verso

La finale del 1986, squadra, gadget e foto partita



la fine della serata il tecnico video della società Beppe Grandini trasmise una sintesi delle partite che avevano portato il team fino a quel punto. In quelle immagini c'erano anche interviste e sfottò, quasi sempre rivolti agli acerrimi rivali dei Doves, l'altra squadra di Bologna. Finito il video, tra le risate e i commenti urlati nella sala, si abbassarono le luci e scese il silenzio. Beppe aveva preparato una sorpresa che nessuno conosceva: partì un video con le più belle azioni dell'attacco e della difesa di quel campionato sulle note musicali di Don't stop me now dei Queen. Il messaggio era forte e chiaro: ragazzi, abbiamo sudato per arrivare fino a oggi, domani finiamo il lavoro nel modo migliore e vinciamo il campionato. Al termine del video le note di We're the champions dei Queen riempirono la sala, che piombò in un silenzio pieno di emozione. Clementino Bonfiglioli avvicinò il prof. Lodi e gli disse 'Domani vinciamo noi', poi venne dal sottoscritto e aggiunse 'Io preparo da bere per festeggiare'. Fuori dall'azienda un gruppo di ragazzini attesero l'uscita dei giocatori per strappare autografi, Lippo allora era un piccolo paesino di poche anime che quella sera venne svegliato dalla grida provenienti dalla strada. Alcuni di quei giovani a bordo di motorini scortarono alle porte del paese le macchine della squadra. Un saluto corale in vista della finale".

Il giorno successivo allo stadio Dall'Ara c'era grande attesa, anche grazie a giornali e media che avevano alzato l'interesse per l'evento. Si aspettavano quindicimila spettatori, alla fine ne arrivarono diciassettemila. La ressa fu tale che a metà partita furono aperti i cancelli consentendo l'entrata ad altri settemila spettatori.

La partita fu un trionfo: i Warriors batterono gli Angels Pesaro 16 a 6. Dopo due finali perse finalmente i "guerrieri" vinsero il campionato: era il 5 luglio del 1986. Nelle foto dell'epoca Bonfiglioli venne immortalato mentre i suoi giocatori lo portavano in trionfo durante il giro di campo per celebrare la vittoria.

I festeggiamenti proseguirono negli spogliatoi. Anche in questo caso Parlangeli ha un ricordo netto: "L'odore dell'alcool superava di gran lunga quello del sudore. Fu una grande festa per noi e per Bologna".

Il legame societario tra la Bonfiglioli e i Warriors durò cinque anni: oltre alla vittoria del campionato, furono collezionati altri bellissimi risultati, fra cui un'altra finale scudetto contro Busto Arsizio e una semifinale. Tutto ciò a conferma che con la passione, l'organizzazione e la squadra giusta, nessun risultato è precluso.

Ma quel periodo di successi sportivi fu anche lo specchio di come Bonfiglioli si approcciava ai nuovi progetti. Anche nelle sue aziende applicava lo stesso metodo. Prendersi cura dei propri dipendenti, conoscerne le situazioni familiari, essere al loro fianco nei momenti più complicati creava un legame indissolubile tra un leader e i suoi collaboratori.

Un'azienda non è molto diversa da una squadra in ambito sportivo. La passione che Clementino Bonfiglioli provava per il Bologna allo stadio Dall'Ara era la stessa che aveva da imprenditore per i suoi prodotti e le sue aziende.

È bello immaginarlo guardare le sue due grandi passioni: allo stadio a gioire per l'accesso del Bologna alla Champions League e allo stesso modo essere orgoglioso delle donne e degli uomini che hanno contribuito a costruire la Bonfiglioli di oggi, entrambe oggi più che mai belle, bellissime, pronte per le sfide del futuro.





Soluzioni al servizio dell'uomo

IL RIDUTTORE DI VELOCITÀ, AGENTE SEGRETO NELLA VITA DI TUTTI I GIORNI

Solutions for EVERYDAY LIFE.

Il thriller è un genere cinematografico molto apprezzato.

I film raccontano storie avvincenti che spesso vedono protagonisti agenti segreti, personaggi che portano a termine missioni entusiasmanti, eroi silenziosi e discreti che pochi notano, senza i quali però, la storia non potrebbe andare avanti.

Nella meccanica esiste un dispositivo che, con le stesse caratteristiche di un agente segreto, ci aiuta nella vita di tutti i giorni senza farsi mai vedere: il riduttore di velocità.

Molti non sanno neppure della sua esistenza eppure traggono i benefici del suo lavoro. Quotidianamente siamo abituati a compiere azioni che sono figlie del progresso. È normale prendere le scale mobili per arrivare a una stazione della metro, lo è altrettanto posizionare gli acquisti sul nastro trasportatore della cassa di un supermercato; che dire delle risate dei bambini sulle giostre nei parchi di divertimento? E prendere un ascensore per raggiungere i piani alti di un palazzo?



Serie di illustrazioni realizzate negli anni Novanta per il Bonfiglioli News





Tutte queste azioni che noi diamo per scontate, in una ipotetica realtà ucronica senza riduttori non sarebbero possibili. I riduttori sono amici invisibili che aiutano l'uomo in molte delle sue attività, e non solo in quelle quotidiane.

Pisa è una delle città più famose del mondo grazie alla splendida Piazza dei Miracoli e al suo monumento simbolo: la torre che da più di otto secoli si erge a fianco della cattedrale.

L'unicità della torre sta nella sua inclinazione: la struttura morfologica del terreno sul quale è stata costruita la fa pendere di 3,97 gradi.

Nel 1990 un progetto di tutela si pose come obiettivo la riduzione dell'inclinazione per ridurre i rischi di crollo. Per quel progetto, durato più di dieci anni, fu utilizzata una macchina speciale che effettuò l'installazione dei tiranti di ancoraggio che sostenevano il peso della torre. Quella macchina era equipaggiata con una serie di riduttori Bonfiglioli epicicloidali della serie 700C. Al termine dei lavori di adeguamento la riapertura al pubblico riconsegnò il monumento unico al mondo alla collettività.

Unico al mondo per le sue caratteristiche morfologiche e naturalistiche è anche il deserto di Atacama in Cile. Un luogo che gli scienziati studiano da anni, localizzato tra l'oceano pacifico e la Cordigliera delle Ande.

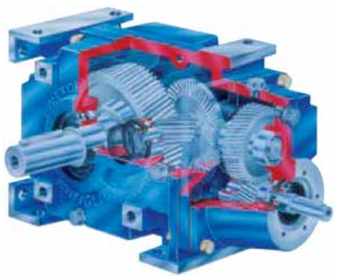
Il suo sottosuolo custodisce minerali preziosi come il molibdeno, il litio e il rame, tanto che proprio lì si trova la più grande miniera del mondo. Per estrarre questi minerali vengono utilizzate macchine in grado di dividere l'acqua presente nel terreno dalla parte solida che li contiene, un processo che avviene dentro enormi serbatoi cilindrici dal diametro di cento metri. Per opera della gravità, il materiale pesante si deposita sul fondo, mentre l'acqua fuoriesce dai bordi dei serbatoi. È in questa fase del processo di estrazione che entra in campo un rastrello ispessitore che, azionato da riduttori epicicloidali, consente di convogliare i minerali solidi verso le aperture poste nel fondo dei cilindri.

Questa soluzione è di grande utilità in quanto raggiunge due obiettivi: riduce al contempo i costi e l'impatto ambientale.

Dalle profondità della Terra viaggiamo fino all'immensità delle galassie, dal buio delle miniere fino al nero impenetrabile del cosmo.

Tutti conosciamo l'emozione che si prova quando volgiamo il nostro sguardo al cielo, la bellezza di stelle e pianeti conquistano la nostra immaginazione. Nell'antichità uomini visionari, come Galileo Galilei, iniziarono a osservare e studiare la volta celeste utilizzando mezzi rudimentali per esplorarla, mezzi che via via si sono evoluti permettendo scoperte sempre nuove. A quel tempo chi si opponeva alle credenze popolari e religiose metteva a repentaglio la propria vita, ma la storia ha dato ragione a quegli uomini, grazie anche alla costruzione





di strumenti sempre più evoluti che hanno consentito un'osservazione migliore delle galassie: siamo passati dai primi cannocchiali fino ad arrivare ai moderni osservatori astronomici costruiti spesso in alta quota lontano dall'inquinamento luminoso delle città.

La Silla è un osservatorio che si trova nel deserto di Atacama a oltre duemila metri di altitudine, distante seicento chilometri da Santiago del Cile. A partire dagli anni Sessanta in questo luogo l'ESO, l'organizzazione europea per l'osservazione astronomica, studia le galassie attraverso telescopi di ultima generazione. Per gestire lo spostamento di questi enormi occhi dello spazio sono stati installati dei riduttori della Bonfiglioli che, con le loro caratteristiche, sono in grado di operare in condizioni climatiche complesse. Certo in questo caso si tratta di condizioni estremamente complesse, vista l'altitudine della Cordigliera delle Ande con i suoi paesaggi e panorami che sembrano quadri.

E sono dei quadri, che hanno reso merito alla bellezza del capoluogo della Normandia: Rouen.

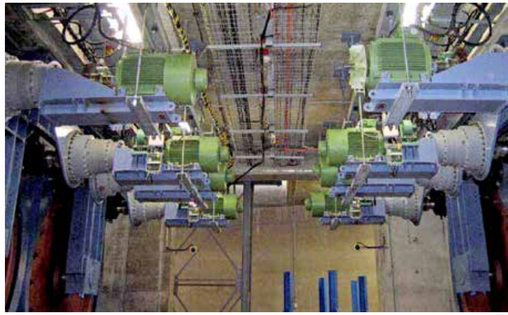
Il suo centro storico attira da secoli visitatori da tutto il mondo grazie ai palazzi e alle case a graticcio che si susseguono nelle stradine del centro storico. Le costruzioni civili si alternano alle splendide chiese costruite nel corso dei secoli. Tra le tante la più famosa è sicuramente la cattedrale di Notre Dame, un meraviglioso esempio di architettura gotica che nell'immaginario degli appassionati d'arte resterà sempre legata alla serie di dipinti del maestro dell'impressionismo Claude Monet, che la ritrasse nei diversi momenti della giornata. Nelle decine di tele dipinte dal pittore francese, la cattedrale emerge in tutta la sua magnificenza, regalando un'immagine iconica non solo della città ma anche della storia della pittura.

Ma Rouen non è solo storia, ma anche commercio, in quanto la sua posizione sulla Senna le ha permesso di essere da sempre il più importante snodo fluviale della Francia. Nell'area metropolitana di Rouen si è sviluppato un tessuto industriale di grande importanza: aziende automobilistiche, aeronautiche e farmaceutiche hanno le unità produttive intorno alla città. Con lo sviluppo economico negli anni si è reso necessario modificare e ampliare le infrastrutture per consentire una migliore mobilità degli abitanti. Una delle opere più importanti è il ponte Gustave Flaubert.

La caratteristica principale è la soluzione innovativa pensata per la costruzione del ponte, che doveva consentire il passaggio delle grandi navi commerciali in tempi rapidi e creare una nuova alternativa alla viabilità cittadina, senza tuttavia scordare l'aspetto estetico, che doveva essere il meno impattante possibile sul panorama metropolitano. Il risultato è un ponte che consente il passaggio delle navi attraverso il sollevamento dell'intera sede stradale che collega le due sponde della Senna portandola a un'altezza di cinquantacinque metri. Per il sollevamento delle oltre duemila tonnellate sono stati installati riduttori Bonfiglioli della serie epicicloidale 316 che, applicati negli enormi pilastri, consentono la salita e la discesa del ponte in pochi minuti.













Un altro ponte, in un continente lontano, è il simbolo della sua città: si tratta dell'Harbour Bridge di Sidney.

Costruito negli anni Venti del secolo scorso, insieme all'Opera House a vele rappresenta l'immagine della città australiana. Collega due sponde della baia ed è la via d'ingresso principale al centro città. Come tutte le opere di quella imponenza, anche l'Harbour Bridge ha la necessità di ricevere manutenzioni continue e periodiche per evitare il degrado strutturale. L'azienda che gestisce le operazioni di controllo può fare affidamento su una serie di pedane che scorrono sotto la sede stradale del ponte sulle quali gli operai effettuano le attività di riparazione. Questa soluzione ha diminuito in modo significativo le tempistiche d'intervento. Alla movimentazione delle pedane manutentive contribuiscono una serie di riduttori Bonfiglioli che sono in grado di resistere alle condizioni ambientali australiane.

In quella terra lontana e bellissima, dove la natura ha creato meraviglie come la scogliera dei dodici apostoli e la barriera corallina, l'amore per lo sport è un sentimento molto forte: si praticano cricket, calcio, e soprattutto il rugby che, grazie anche alla rivalità molto sentita con la Nuova Zelanda, è uno degli sport con maggiore pubblico. Gli stadi di rugby australiani sono sempre pieni di tifosi, l'obiettivo delle società è quello di regalare ai propri sostenitori un'esperienza sempre più immersiva durante le partite.



E anche in questo caso l'agente segreto della meccanica entra in scena per affiancare le necessità dell'uomo.

Lo Stadium Australia di Sidney fu costruito per ospitare le olimpiadi australiane del Duemila, e con gli oltre ottantamila posti per gli spettatori è uno dei più grandi stadi dell'emisfero australe.

Il progetto prevedeva la possibilità di rendere lo stadio adatto a diverse discipline sportive e in base a queste modulare il posizionamento delle tribune. Per ottenere questo risultato l'azienda costruttrice ha utilizzato riduttori Bonfiglioli: circa trenta riduttori della serie A combinati con riduttori epicicloidali consentono il movimento delle tribune per avvicinarle e distanziarle dal terreno di gioco in base alle necessità. Settori di tribune pesanti fino a cinquecento tonnellate vengono spostati in circa mezz'ora, consentendo ai tifosi di assistere alle partite con una visione eccellente.

Tra gli sport più seguiti al mondo sicuramente il motorsport occupa i primi posti. In modo particolare, la Formula 1 può contare su milioni di appassionati grazie anche a un marchio conosciuto in tutto il mondo: Ferrari.

Ma cosa lega i riduttori con la casa di Maranello? Oltre al campionato principale la Ferrari svolge periodicamente eventi per i propri clienti, tra questi alcuni sono riusciti nel tempo ad acquistare auto di Formula 1. La Ferrari organizza questi raduni durante i quali i facoltosi proprietari possono provare l'emozione di guidare la propria auto su un vero circuito con il supporto di meccanici e tecnici della casa madre. Le auto della classe regina del motorsport sono gioielli di tecnologia tanto evoluti quanto delicati, soprattutto le auto storiche, che richiedono in fase di accensione procedure definite. Il motore è avviato con un'attrezzatura che utilizza un riduttore Bonfiglioli della serie C che grazie alla sua compattezza può essere utilizzato facilmente dai meccanici della casa di Maranello.



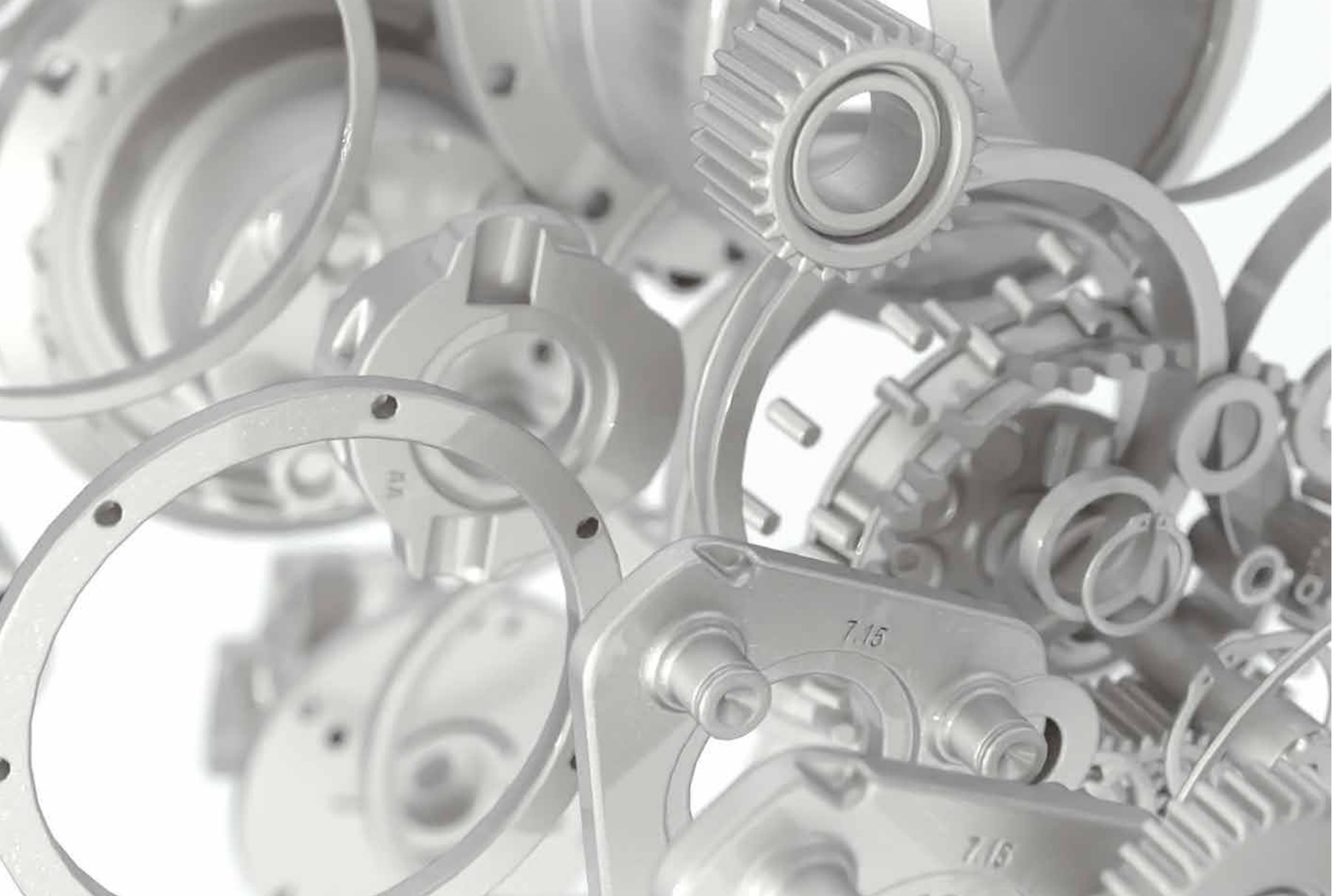




Gli agenti segreti sono specialisti nel passare inosservati e a occultare le proprie gesta. Il riduttore nella meccanica è il migliore in grado di svolgere questo compito. Non solo scale mobili oppure osservatori astronomici, molto di più. L'incidenza dei riduttori sulla nostra vita è maggiore di quanto si possa immaginare. Quando il mal di testa ci rende difficili le giornate, prendere un analgesico è il gesto più semplice da fare: sappiate che quella pastiglia che nel giro di qualche ora ci darà sollievo è stata confezionata da macchine equipaggiate con riduttori. Quando apriamo la nostra dispensa per cercare un dolce che ci rinfranchi da una giornata pesante, dobbiamo essere consapevoli che in qualche punto del processo produttivo un riduttore ha partecipato attivamente facendo avanzare un nastro trasportatore oppure facendo ruotare una pedana imballatrice. Quelle fragole che tanto ci piace assaporare in estate, prima di arrivare sulla nostra tavola sono state lavate con macchine sulle quali erano montati riduttori.

Nelle profondità della terra o sulle vette delle montagne, negli abissi del mare come nei deserti, nelle metropoli come nei piccoli borghi, dalle aziende alle nostre case, i riduttori fanno parte della nostra vita, la migliorano. Spesso sono invisibili. Il più famoso agente segreto è iconicamente al servizio della Regina, il riduttore è al servizio della nostra vita, tutti i giorni.





Dai riduttori ai sistemi: la via verso un sogno

PER MANTENERE IL MONDO
IN MOVIMENTO



Questo libro celebra un traguardo importante: settant'anni di storia.

Nel 1951 un giovane Clementino Bonfiglioli iniziò il suo cammino imprenditoriale in una piccola officina, oggi Sonia, sua figlia, ha realizzato il sogno di suo padre trasformando la Bonfiglioli in un'azienda globale. Il successo dell'azienda si è fondato su due capisaldi: la visione imprenditoriale e i prodotti, due ingredienti che miscelati insieme hanno trasformato la Bonfiglioli in quello che è oggi.

Alla fine degli anni Cinquanta i riduttori di velocità erano già presenti sul mercato, ma si trattava in massima parte di prodotti creati ad hoc per le macchine sulle quali venivano installati. L'idea illuminante di Clementino Bonfiglioli fu quella di immaginare un prodotto che potesse essere utilizzato in un campo d'applicazione molto ampio. Non più un gruppo di ingranaggi che supportavano il movimento di rulli e nastri trasportatori, ma un vero e proprio dispositivo meccanico in grado di essere montato su ogni tipo di macchina automatica indifferentemente dal settore di mercato.

Ma cos'è un riduttore?

Anni '50: l'Italia meccanica che riparte



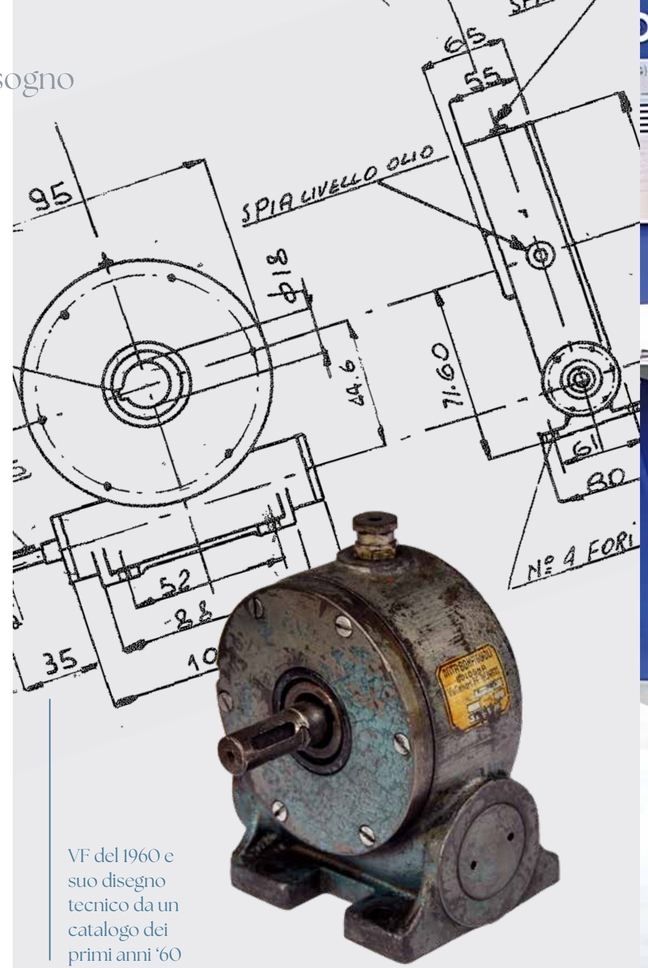
Il principio di funzionamento dei riduttori di velocità si basa sull'esigenza di determinare l'avanzamento o gli spostamenti di merci oppure persone a velocità differenti in base all'utilizzo.

Immaginate un impianto per il lavaggio automatico delle auto con le sue spazzole multicolori e una scala mobile: il loro movimento è determinato dal lavoro dei riduttori, che però hanno differenti caratteristiche e velocità. In modo particolare quest'ultimo requisito è facilmente intuibile, basti pensare a cosa potrebbe accadere invertendo i riduttori: vedremmo scale mobili lanciare in aria persone e automobili ferme per ore all'interno di un impianto di lavaggio automatico.

Il riduttore riceve nell'albero di entrata la potenza e il relativo numero di giri di un motore elettrico, attraverso una serie di ingranaggi la velocità in entrata viene "ridotta" in base all'applicazione.

Clementino a metà degli anni Cinquanta credette fermamente nella possibilità di proporre sul mercato un prodotto che avrebbe cambiato per sempre il mondo dell'automazione.

Questo concetto, abbinato alla conoscenza acquisita nella progettazione degli ingranaggi durante i suoi primi anni di lavoro, fu la base della nascita del primo riduttore Bonfiglioli: nel 1960 iniziò la produzione del VF, il riduttore a vite senza fine per eccellenza, ancora oggi presente in catalogo. La famiglia i VF si è ampliata nel corso degli anni inserendo nuove taglie in base alle applicazioni richieste dal mercato e si è evoluta grazie a sviluppi tecnologici che



VF del 1960 e suo disegno tecnico da un catalogo dei primi anni '60



hanno migliorato le prestazioni. Tra questi il cambio del materiale con il quale era prodotto il corpo. Nelle taglie più piccole la ghisa fu sostituita dall'alluminio, per quanto riguarda le geometrie invece furono inserite le caratteristiche alette che permettono una migliore dissipazione del calore. La famiglia VF è tra le più vendute della storia della Bonfiglioli, con milioni di pezzi prodotti destinati a tutti i settori industriali.

Negli anni seguenti furono progettate altre famiglie di riduttori a ingranaggi per coprire fasce di mercato sempre più ampie. Ma l'aspetto che più colpisce è che nei primi cataloghi Bonfiglioli erano presenti già molti riduttori che sarebbero stati il futuro dell'azienda e molti di quelli sono tuttora in produzione e protagonisti nei mercati di tutto il mondo. Questo conferma che le doti di progettista e la capacità di vedere il futuro dell'automazione di Clementino Bonfiglioli furono fin da subito i suoi tratti distintivi. Nel corso degli anni sarebbero arrivati nuovi prodotti, ma le fondamenta di un catalogo ampio e in grado di soddisfare tutte le esigenze furono costruite con una proiezione verso il futuro.

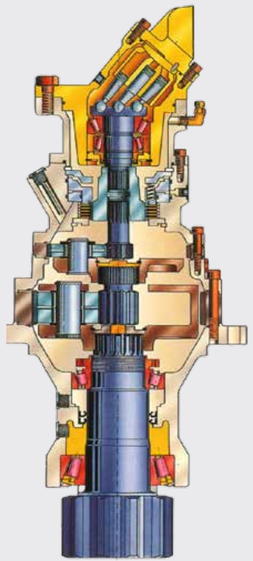
Ritratto di Clementino in fiera, anni '90

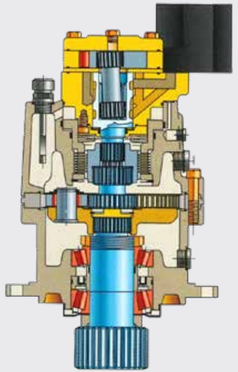


Giovanni Zinzani era un giovane ingegnere quando nell'ottobre del 1978 iniziò a lavorare in Trasmital. Fin da studente aveva sempre avuto la passione per le trasmissioni, e quando vide l'annuncio per il responsabile dell'ufficio tecnico in una rivista di oleodinamica inviò la sua candidatura. Dopo un primo colloquio a Forlì gli fu chiesto di farne un secondo direttamente nella sede della Bonfiglioli. Il 1° agosto del 1978, Zinzani incontrò per la prima volta Clementino Bonfiglioli. Non lo sapeva ancora ma avrebbe condiviso con quell'uomo i successivi quarantaquattro anni.

I riduttori epicicloidali erano prodotti in Bonfiglioli già dal 1960, ma Zinzani si può considerare il papà dei riduttori









700T dalle origini a oggi.
Nella pagina accanto
Giovanni Zinzani

epicicloidali della Bonfiglioli destinati alle macchine movimento terra. Ma quali furono gli elementi che resero possibile una nuova era? L'ingegnere aveva un'idea e un obiettivo ben preciso: creare un riduttore epicicloidale compatto specifico per diversi azionamenti, da applicarsi su macchine operatrici mobili destinate a diversi settori di impiego: costruzioni, movimento terra, movimentazione di merci, agricoltura.

La specificità della tecnologia epicicloidale avrebbe consentito di trasmettere potenze caratterizzate da elevate coppie necessarie al moto degli organi delle macchine azionate, con prodotti di dimensioni e pesi contenuti, a vantaggio dei costi e della semplicità di installazione. Il fatto poi di poter realizzare prodotti per diverse applicazioni e per diversi costruttori, con minime varianti fra di loro e con un'alta percentuale di parti e componenti comuni, sarebbe andato a favore di economia di scala e di un ulteriore contenimento dei costi. Clementino Bonfiglioli, dopo aver riflettuto sulla proposta, diede la sua autorizzazione. Fu così realizzato un primo progetto di un nuovo riduttore per rotazione torretta: nasceva il primo riduttore della serie 700T che venne applicato a un escavatore della ditta francese Richier, che allora gravitava nell'orbita Ford. Da quel primo progetto si ottennero dei riscontri importanti che furono utilizzati per ampliare la gamma. Il passo successivo riguardò il progetto del primo riduttore destinato alla trasmissione del moto a macchine cingolate, che sostituiva le ingombranti e costose soluzioni basate su riduttori tradizionali.

Come ci ha raccontato Zinzani, il primo tifoso dei nuovi prodotti era proprio Clementino, che aveva la consuetudine di recarsi a Forlì il martedì e giovedì di ogni settimana. Mentre camminavano tra le corsie dello stabilimento, pianificavano nuovi progetti, tra i quali il primo riduttore epicicloidale a corpo rotante. Quel riduttore cambiò per sempre il mondo della trasmissione nelle macchine operatrici. Stava nascendo la serie 700C, un pezzo di storia dell'industria italiana.

Il concetto si basava su una nuova architettura che prevedeva un riduttore epicicloidale, quindi con entrata e uscita in linea fissate alla macchina attraverso una flangia e con corpo in grado di ruotare. In quegli anni tale tipologia di riduttore era prodotta esclusivamente in Giappone, ma solo in grandezze limitate per applicazioni su miniescavatori, mentre quella della Bonfiglioli si poneva come obiettivo l'applicazione su escavatori con peso da 10 a oltre 30 tonnellate. Fu un successo straordinario. Di fatto l'azienda di Forlì entrò a pieno titolo nel ridotto gruppo di produttori di soluzioni a livello mondiale. Un successo che continua ancora oggi con una gamma tra le più ampie presenti sul mercato, che non riguarda solo le macchine ma anche un comparto importante come quello dell'energia eolica, del quale oggi è leader globale. Per queste applicazioni sono utilizzati i riduttori della serie 700TW. Il principio è il medesimo: potenze caratterizzate da grandi coppie trasmesse in dimensioni compatte. Queste caratteristiche hanno semplificato



700C

l'installazione dei riduttori sui generatori eolici per gli azionamenti di orientamento e di controllo delle pale secondo la direzione e l'intensità del vento. I riduttori epicicloidali sono un ulteriore tassello all'interno del mondo Bonfiglioli per evolvere e ampliare la gamma di prodotti. La strada era tracciata: destinazione futuro.

Il futuro, la trasformazione dell'azienda, passa anche attraverso un altro prodotto fondamentale che ha indirizzato la Bonfiglioli verso la via dei sistemi completi: il motore elettrico.

Clementino Bonfiglioli era appassionato di meccanica. Fin dagli anni in cui frequentava l'Istituto Aldini-Valeriani la trasformazione di semplici pezzi di metallo in manufatti che servivano a dare movimento alle macchine lo aveva rapito, ma era anche un grande imprenditore ed era in grado di comprendere in anticipo i cambiamenti e le evoluzioni dei mercati. Così, a partire dall'inizio degli anni Novanta, cominciò a investire nell'ambito dei motori elettrici. Lo scopo di questa operazione era semplice: il riduttore era di fatto un componente primario per le macchine, ma per adempiere al suo compito doveva essere abbinato a un motore elettrico.

Ivano Furlan



Dopo tre anni di presenza con una quota di minoranza, nel 1993 la Bonfiglioli acquisì la proprietà di Icme, azienda produttrice di motori elettrici fondata nei primi anni Ottanta. La produzione fu spostata a Calderara per essere più vicina alla sede principale del Gruppo e furono inserite delle figure professionali con competenze specifiche.

L'ingegner Ivano Furlan diventò dipendente Bonfiglioli proprio nell'anno di acquisizione con l'obiettivo dichiarato di progettare i motori elettrici Bonfiglioli.

Dalle sue parole si percepisce la soddisfazione e l'orgoglio per aver preso parte a un pezzo di storia. Furlan arrivava dall'Ansaldo, a quel tempo azienda di Finmeccanica, e uno degli aspetti che lo colpirono nella sua nuova realtà fu la fidelizzazione dei fornitori che la Bonfiglioli era riuscita a creare, molto lontana dalla realtà che Furlan aveva vissuto fino a qualche tempo prima. Ma oltre a quell'aspetto c'era una sfida importante da cogliere: "Per quanto ricordo è stato il periodo più gratificante della mia carriera professionale. Alla partenza del progetto non avevamo nemmeno le codifiche, in soli due anni riuscimmo a presentare alla fiera di Hannover nel 1995 una serie di motori e riduttori integrati, oltre a una serie di motori con geometrie unificate; è stato qualcosa di veramente eccezionale. Un risultato arrivato anche grazie a compagni di viaggio con i quali abbiamo condiviso il percorso".

I motori Bonfiglioli diventarono protagonisti nel mercato. Iniziava l'era dei sistemi per l'automazione. Furlan ricorda come a Clementino Bonfiglioli interessavano tutti gli aspetti relativi al prodotto: "Leggeva tutte le relazioni successive agli incontri con clienti oppure con gli agenti di vendita, ma ci dava suggerimenti anche riguardo i manuali d'uso e manutenzione. Non era raro che segnalasse errori o miglioramenti da apportare apponendo i famosi post-it gialli, sui quali scriveva e proponeva i cambiamenti che voleva fare".

Un progetto simile aveva bisogno di idee, competenze e investimenti, e anche in questo caso le parole di Ivano Furlan ci aiutano a comprendere meglio quale fosse l'approccio ai progetti di sviluppo dell'azienda: "Io arrivavo dall'Ansaldo, dove il controllo dei costi era estremo. Quando sono entrato in Bonfiglioli il mio compito di progettare e sviluppare la famiglia dei motori elettrici da presentare alla fiera di Hannover fu molto stressante non solo per la responsabilità che avevo ma anche per la gestione dei costi e degli investimenti. Ero restio a fare modifiche importanti, ma in Bonfiglioli trovai una condizione diversa: nessuno mi ha mai detto di non spendere, occorreva un ottimo prodotto e Clementino Bonfiglioli per primo mi invitava a fare gli investimenti necessari". Ivano Furlan ha lavorato per circa trent'anni in azienda e gli ultimi li ha passati a dirigere Bonfiglioli Mechatronic Research di Rovereto. Nonostante il suo brillante percorso professionale, durante l'intervista che abbiamo fatto per parlare di quegli anni, il momento più emozionante è stato il ricordo affettuoso del periodo in cui aveva in uso la foresteria della Bonfiglioli, nella quale visse per qualche tempo. Oggi quella foresteria non esiste più, ma l'area che allora era dedicata a ospitare alcuni manager oggi è completamente inglobata nello stabilimento EVO. Un segno del tempo, del progresso, della storia.





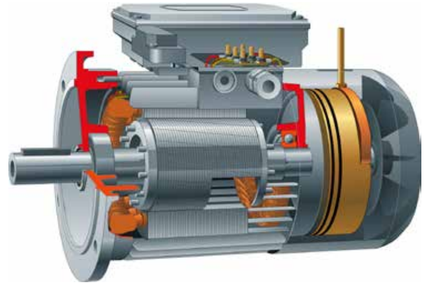


Bonfiglioli Mechatronic Research di Rovereto

Il mondo dell'automazione nel corso degli anni ha avuto un forte sviluppo grazie anche alla disponibilità di nuove tecnologie. Uno degli elementi principali di questo cambiamento è stato sicuramente il controllo della potenza: chi per primo riuscì a cogliere quell'aspetto come un'opportunità per il futuro iniziò a lavorare in quella direzione.

Opportunità è una parola importante nella storia della Bonfiglioli e del suo fondatore. Come è accaduto in questi primi settant'anni, la capacità di Clementino di percepire i segnali in arrivo dai mercati ha consentito la crescita della sua azienda. È stato così anche per un'altra pietra miliare della storia della Bonfiglioli: l'inverter.

Come avete letto nelle pagine precedenti, l'obiettivo aziendale negli anni si è spostato sempre di più verso il mondo dei sistemi. Lo sviluppo di un'intera gamma di motori elettrici all'inizio degli anni Novanta andava in quella direzione. Con l'evoluzione dell'elettronica inoltre si stavano aprendo strade impensabili fino a pochi anni prima. I progettisti iniziavano a comprendere che la possibilità di modulare potenze e velocità delle macchine automatiche potesse divenire un elemento valido per migliorare le prestazioni e ridurre i consumi, salvaguardando gli impianti elettrici industriali.



Serie BN, sezione motore elettrico



Clementino Bonfiglioli aveva intuito le potenzialità dell'elettronica applicata alla meccanica. Per entrare in quel settore di mercato aveva acquisito nel 1991 un'azienda di Imola che commercializzava azionamenti elettronici: Silectron Sistemi.

Ermes Franceschelli era uno dei manager della Silectron, per molti anni affiancò Clementino Bonfiglioli nelle visite presso i clienti e collaborò con lui nel cercare soluzioni innovative per nuovi progetti. La sua testimonianza ci apre una finestra sul panorama dell'automazione industriale nel periodo di maggior sviluppo:

"Lavorare gomito a gomito con Clementino Bonfiglioli ha rappresentato per me uno stimolo a creare un nuovo modo di vendere l'automazione. Spesso passavamo intere giornate visitando clienti ai quali, combinando gli azionamenti di Silectron e i motoriduttori Bonfiglioli, eravamo in grado di proporre soluzioni che facevano la differenza. Ogni giorno c'era qualcosa di nuovo da realizzare, nuove sfide che ci davano una grande motivazione. Ricordo quando il martedì, al rientro dallo stabilimento di Forlì, si fermava in Silectron per confrontarci sulle azioni da intraprendere per incrementare il volume di affari.

Ermes Franceschelli accanto a una macchina per la lavorazione tessile



Ci sedevamo analizzando il parco clienti, mettendo in evidenza coloro che acquistavano già i motoriduttori ma non ancora gli azionamenti in modo da poterli contattare per integrare i prodotti. Così è nata la fornitura per i magazzini verticali di una nota azienda, la quale acquistava separatamente motoriduttori e azionamenti. Dopo aver presentato il progetto, riuscimmo a fornire uno dei primi sistemi completi per l'automazione. Quelle soluzioni ancora oggi sono valide". Ma quello che accadeva lungo l'autostrada A14 era solo l'inizio.

La definitiva consacrazione della Bonfiglioli nel mondo della meccatronica arrivò all'inizio del ventunesimo secolo. Nell'aprile del 2001 la Bonfiglioli rilasciò un comunicato nel quale rendeva noto che aveva acquisito la proprietà della Vectron, azienda tedesca produttrice di azionamenti e inverter. Un'azienda italiana che acquisisce un'azienda tedesca: una possibilità inimmaginabile fino a qualche anno prima. La sfida era di quelle da far tremare i polsi, competere nel campo degli inverter con i grandi nomi mondiali che da anni erano protagonisti del mercato. Da Lippo di Calderara, un piccolo paesino in provincia di Bologna, al mondo: la sfida nell'elettronica ebbe inizio.

Per competere a livello mondiale era necessario prepararsi bene. Tra la fine del 2009 e l'inizio del 2010 fu presentato AgilE. A partire dal nome scelto, inserendo la E maiuscola a indicare Electronic, la Bonfiglioli voleva rappresentare un nuovo approccio meccatronico nell'offerta dei suoi prodotti. Tutto il progetto si basava sul creare un dispositivo facile da installare.

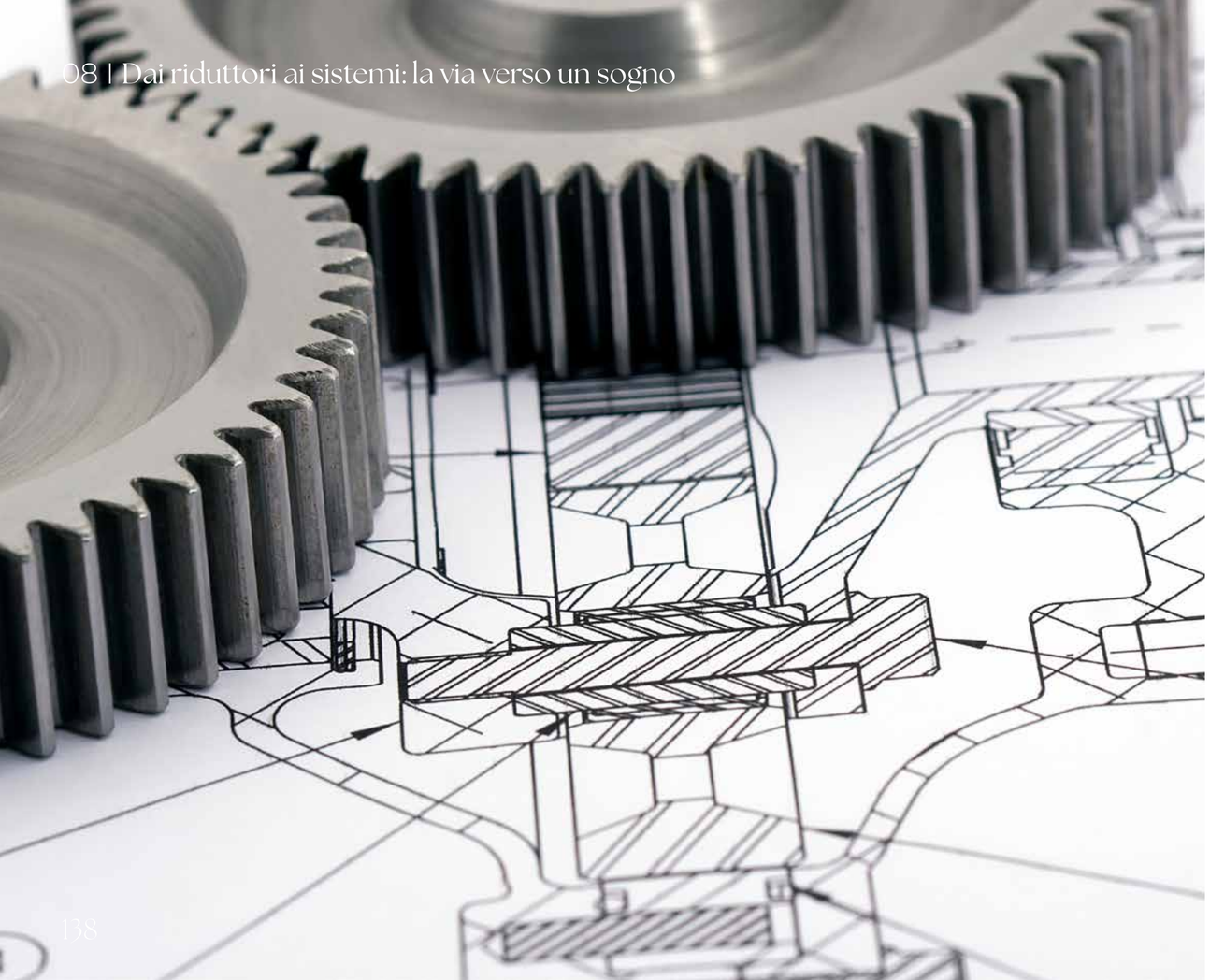


Magazzino verticale
controllato da azionamenti
Bonfiglioli Vectron

Una soluzione plug & play per rendere "sistemico" l'abbinamento motore, riduttore e inverter, facile da programmare, con un sistema di controllo per la manutenzione preventiva e uno spettro di potenze in grado di soddisfare tutte le esigenze del mercato ottenendo anche un importante risparmio energetico. Non da ultimo, AgilE è stato il primo prodotto industriale per il quale fu creata una campagna promozionale più vicina a un prodotto consumer che industriale, come si evince già leggendo i pay off che affiancarono il lancio di AgilE: "Tutto. Qui." recita la versione italiana, mentre quella inglese suona: "Everything right at your fingertips". Una traduzione decisamente non letterale, ma in grado di rendere più incisivo il messaggio verso i mercati anglofoni. Negli stand fieristici furono predisposte zone dedicate e creati gadgets solo per la promozione di AgilE.

La Bonfiglioli aveva chiuso il cerchio. Con l'inverter l'azienda era in grado di fornire un sistema completo per l'automazione. Un percorso impervio, compiuto con determinazione e sacrificio da donne e uomini che avevano accettato la sfida di creare una nuova Bonfiglioli.





Ma conoscere la storia, rispettarla, è la base di partenza per pianificare il futuro, nelle famiglie come nelle aziende. Un grande cantautore italiano, Francesco De Gregori, in una delle sue canzoni più famose canta “La storia siamo noi”. Queste parole possono essere associate al viaggio della Bonfiglioli: guardare al futuro senza mai perdere di vista la propria storia. L’espressione massima di questo concetto è racchiusa in un progetto di sviluppo di un riduttore che è il simbolo plastico dell’evoluzione dell’azienda: parliamo del riduttore a vite senza fine serie W.

L’ingegner Enzo Cognigni è stato il direttore tecnico della Bonfiglioli per diciotto anni. Fu assunto nel 1992 con un obiettivo ben preciso: rinnovare la gamma dei prodotti. Con la sua testimonianza ci fa entrare negli uffici dell’azienda facendoci rivivere quei momenti di cambiamento. “Ricordo che Clementino Bonfiglioli mi parlò del catalogo blu, un libro grande che conteneva tutti i prodotti realizzati dall’azienda. ‘Se te la senti, dovresti distruggere questo catalogo e rifarne uno con nuovi prodotti’”.

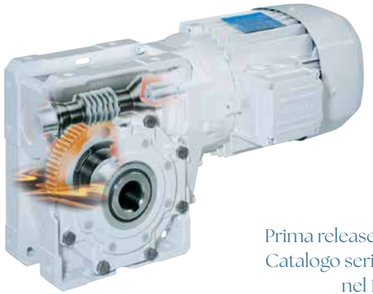
Enzo Cognigni e il “suo” W



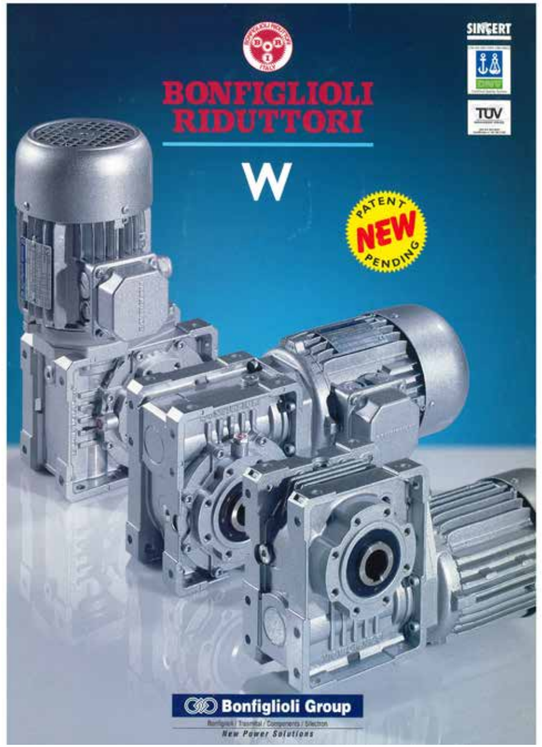
Cognigni ricorda bene quel periodo: “Era chiaro che per il Signor Bonfiglioli quel momento non fosse facile. Stavamo per mettere mano a quello che aveva creato, l’emozione che provavamo quando dai raccoglitori venivano prelevati disegni con la sua firma: stavamo cambiando la storia, dovevamo averne rispetto”. Tra i nuovi riduttori creati in quel periodo, uno può elevarsi a punto di collegamento tra il passato e il futuro: la serie W.

Ma perché quella serie nata nel 1998 è così rilevante?

Perché il concetto di collegamento tra motore e riduttore fu rivoluzionato completamente. I W sono riduttori con vite senza fine, i primi completamente nuovi dopo la serie VF. Tra Cognigni e Clementino Bonfiglioli c’era un tacito accordo: i nuovi progetti non avrebbero dovuto cancellare la serie VF. Per il W i progettisti pensarono a un riduttore modulare e personalizzabile in base all’applicazione del cliente.



Prima release del Catalogo serie W nel 1999



Le nostre piattaforme prodotto



Riduttori epicicloidali | Riduttori industriali | Motori elettrici | Motori idraulici | Elettronica

Una rivoluzione.

Per assemblarli furono installati impianti di montaggio di ultima generazione e furono convertite anche le competenze di molti montatori che iniziarono a confrontarsi con i nuovi riduttori.

Il successo fu immediato. I clienti, in modo particolare i distributori, colsero subito il potenziale di acquistare riduttori standard che potevano essere personalizzati successivamente, condizione perfetta per ridurre i costi di magazzino e i tempi di consegna.

Tutti i prodotti creati dalla Bonfiglioli hanno avuto l’obiettivo di essere i migliori sul mercato. Un vero e proprio successo: in alcuni ambiti della distribuzione le richieste per un riduttore a vite senza fine è diventata semplicemente “un Bonfiglioli”, un segno evidente dell’associazione prodotto-azienda ormai consolidato per utilizzatori e professionisti.

Sistemi completi, in grado di contenere al loro interno tutte le componenti necessarie al funzionamento di un impianto, a partire da quelle meccaniche per finire con quelle elettroniche di gestione delle performance energetiche. Questa filosofia, nel corso di settant’anni, ha portato l’azienda a competere all’interno di un campo diverso, più ampio. Una sfida che la Bonfiglioli ha sempre accettato mettendo sul terreno di gioco le sue armi migliori: competenza e visione. E non importa se la partita si giocava a Calderara o nel mondo, quello che importava era giocarla al meglio delle proprie possibilità, sempre.



Da oltre sessant'anni chi vola su Bologna trova Bonfiglioli ad accoglierlo: dall'insegna gialla che troneggiava sul tetto dello stabilimento a Lippo di Calderara ieri, al diamante luminoso del Clementino Bonfiglioli Complex oggi.

Dal locale al globale al glocale

RADICI LOCALI, VISIONE GLOBALE E IL MONDO COME CASA



Bonfiglioli Worldwide Attitude: presenza globale per un supporto locale.

Ogni volta che si viaggia, la mente e lo spirito vengono ricaricati da un'energia positiva e benevola. Profumi, luoghi e anime contribuiscono ad accogliere nuove culture, nuove idee. Che sia un viaggio di piacere oppure di lavoro, il confronto con abitudini e usanze diverse dalle nostre fa acquisire la consapevolezza di non essere gli unici e che fuori dal nostro ci sono tanti altri mondi diversi.

Il viaggiatore ha la mente naturalmente predisposta ad accettare tutto quello che è nuovo, ma mentre chi viaggia per piacere si limita a godere della nuova esperienza, chi invece lo fa per lavoro deve elaborare concetti più complessi. Nel corso degli anni, la necessità di essere presenti su mercati posizionati in aree geograficamente sempre più ampie, ha portato molte aziende a predisporre una parte delle attività produttive in nazioni diverse, traendo vantaggi da condizioni economiche favorevoli che però da sole non erano sufficienti a rendere efficaci i costi d'investimento. Con il passare del tempo infatti si è potuto osservare che solo le aziende che hanno scelto d'integrarsi con i valori dei paesi ospitanti hanno contribuito al miglioramento del tessuto sociale, che si basa non solo sugli aspetti economici ma anche su quelli culturali.

Questo concetto viene racchiuso in una parola: glocal.

Una crasi delle parole globale e locale, due termini agli antipodi utilizzati spesso per descrivere le caratteristiche di un'azienda.

Con "locale" si fa riferimento a imprese che operano in contesti di mercato e aree geografiche limitati.

"Globale" invece è il termine con il quale vengono identificate le aziende internazionali in grado di raggiungere tutti i mercati presenti nel mondo.

La fusione di queste due parole si riferisce a imprese globalizzate che però si sono perfettamente adattate alla cultura, alle norme, alle abitudini delle nazioni nelle quali operano, pilastri sui quali sono state realizzate storie meravigliose e di successo.

E come ha costruito la Bonfiglioli quei pilastri che sostengono la sua storia?

Per comprenderlo occorre attraversare il tempo lanciando uno sguardo a vari luoghi del mondo dove la Bonfiglioli ha avviato aziende e filiali, a partire dalla Tecnotrans Sabre attiva dal 1968 a Barcellona in Spagna come azienda di commercializzazione e dal 1972 primo stabilimento produttivo di riduttori all'estero.

Quella società non fu solo il frutto di un progetto imprenditoriale, ma anche di rapporti umani.

Francisco Bassas e Clementino Bonfiglioli si conobbero alle fine degli anni Sessanta e insieme crearono la società Tecnotrans Sabre, una conoscenza nata per affari che si trasformò in un legame di amicizia lungo una vita intera. I due giovani imprenditori in quel periodo stavano cercando la strada per ampliare le loro aziende. A questo si coniugò l'impossibilità di vendere riduttori direttamente dall'Italia a causa delle restrizioni commerciali imposte dal regime franchista.

Il 1968 si può considerare a tutti gli effetti il momento chiave per la trasformazione e nascita di una nuova nazione: proprio in quell'anno le proteste contro il regime iniziarono a fare breccia nel muro di repressione e censura. Comitati studenteschi si formavano nelle università, alcuni giornali iniziarono a rendere conto delle manifestazioni di protesta che si svolgevano in un numero sempre maggiore di città. Quegli eventi furono l'inizio del cammino di cambiamento per tutto il popolo spagnolo che, nel 1978 scelse, dopo anni di tirannia, la via della monarchia parlamentare. Un percorso impervio e violento per milioni di spagnoli, e come loro anche la Bonfiglioli dovette affrontare quel cambiamento epocale, adeguarsi ai nuovi modelli di commercio, recepire i nuovi bisogni del paese e delle aziende, confrontarsi con un tessuto sociale in grande trasformazione. C'era una sola strada: entrare in Spagna cercando di conoscerla al meglio.

Da allora il rapporto tra la Bonfiglioli e la Spagna è cresciuto, si è consolidato. Sia la nazione iberica che l'azienda bolognese sono profondamente cambiate. Oggi in Spagna vengono assemblate le principali serie di riduttori. La nazione iberica e l'azienda bolognese a fine anni Settanta imboccarono entrambe la strada verso il cambiamento: la Bonfiglioli si è gettata in un'avventura, la prima di tante che si sarebbero presentate negli anni seguenti, e il popolo spagnolo è riuscito a liberarsi dall'oppressione.





La filiale Spagnola oggi (sopra)
e Tecnotrans alle sue origini (pagina a fianco)





L'oppressione è uno degli elementi che ha tenuto nelle tenebre anche un'altra nazione. Altro continente, altro clima, con la sua popolazione, o meglio una parte di essa, che ha dovuto lottare per ottenere la libertà. Siamo in una nazione piena di ricchezze naturali e piena di contraddizioni: il Sudafrica.

L'estremità meridionale del continente africano, per posizione geografica e per le sue immense risorse naturali, è sempre stata protagonista di vicissitudini storiche che ne hanno modificato la struttura sociale con conflitti durati decenni. La Bonfiglioli, all'inizio degli anni Novanta, decise di ampliare le sue attività in Sudafrica sfruttando le opportunità fornite dal settore minerario e dal movimento terra a esso strettamente collegato.

Come per l'avventura spagnola, anche per quella nel continente africano la Bonfiglioli dovette acquisire una capacità di adattamento alle condizioni sociali e politiche del tempo.

Una parola, una sola, che in quegli anni racchiudeva tutta la sofferenza e la disperazione di un popolo e identificava l'angoscia nella quale era piombato il Sudafrica: Apartheid.

L'area geografica che forma la punta estrema dell'Africa a partire dal XVII secolo fu colonizzata prima dagli olandesi e successivamente dagli inglesi. Navi piene di persone, spesso prelevate dalle galere delle nazioni europee, arrivavano nella baia di Città del Capo sbarcando i loro carichi umani.

Nel corso dei secoli la convivenza sui territori tra gli abitanti autoctoni e i colonizzatori divenne sempre più complessa, fino allo scontro. Con il passare del tempo i locali furono esclusi dalla società, subendo una vera e propria segregazione razziale che, a partire dal 1948, divenne epurazione sociale. La popolazione di colore fu obbligata a vivere in ghetti fatiscenti formati da baracche, senza nessun diritto e nessuna possibilità di affermazione sociale. Il colore della pelle era l'unico elemento del quale si teneva conto. Una situazione insostenibile, con leggi che prevedevano autobus diversi, luoghi diversi da frequentare, nessuna interazione fra neri e bianchi. All'interno delle baraccopoli, i moti di protesta aumentavano nonostante fossero sedati nel sangue. Tutti lottavano a costo della loro stessa libertà, come un uomo che fece la storia: Nelson Mandela.

Mandela all'inizio degli anni Quaranta iniziò la sua lotta per cercare di dare un futuro al suo popolo e alla sua nazione. A quel tempo però la via della repressione era l'unica conosciuta e applicata. Mandela fu condannato all'ergastolo dopo un processo sommario per sabotaggio e alto tradimento: era il 1964.

Il complesso dove era tenuto prigioniero si trovava su Robben Island, a poche miglia dalla costa, isolato da tutto e da tutti. Con dedizione e forza di volontà Mandela riuscì a resistere molti anni confidando in un cambiamento che effettivamente iniziò verso la metà degli anni Ottanta, quando alle proteste interne si unirono quelle internazionali che pressavano il governo sudafricano per costringerlo a eliminare le prevaricazioni razziali.



Nelson Mandela Capture site, Howick, KwaZulu-Natal, Sudafrica, statua dell'artista sudafricano Marco Cianfanelli nel punto esatto in cui fu catturato Mandela.

Nel 1985 un gruppo di musicisti e cantanti di fama mondiale portò al successo planetario una canzone che risuonò nelle radio di tutto il pianeta elevandosi a coro di protesta globale. Bruce Springsteen, Bob Dylan, Bono e tanti altri accettarono l'invito di Little Steven, storico chitarrista di Bruce Springsteen, a cantare Sun City, una canzone che già dal titolo evocava il conflitto sociale del paese. Sun City infatti, era un resort riservato a clienti bianchi benestanti che trascorrevano le loro vacanze all'interno di un complesso completamente dedicato a loro.

Tutte le iniziative di protesta misero in evidenza la grave situazione del paese e aiutarono il processo di cambiamento della nazione. Nel 1990 il primo ministro De Klerk avviò dei colloqui con i rappresentanti dell'ANC, il partito guidato da Nelson Mandela, che dalla sua cella su Robben Island attendeva il realizzarsi di un sogno durato una vita.

L'11 febbraio del 1990, dopo ventisette lunghi anni di prigionia, Mandela fu liberato e fu in grado di firmare gli accordi che eliminavano le discriminazioni razziali nella sua nazione. Insieme a De Klerk ricevette il premio Nobel per la pace. Nell'aprile del 1994 il suo movimento ottenne oltre il sessanta per cento dei voti diventando il primo partito del Sudafrica. Nelson Mandela fu eletto presidente della nazione e poté dare alla maggioranza nera del suo paese una libertà mai avuta prima.



Bonfiglioli South Africa Pty Ltd. - Sandton, Johannesburg.





In quel processo storico la Bonfiglioli condivise e contribuì per quanto possibile al cammino verso il cambiamento del popolo sudafricano. Nel 1991 la sede a Johannesburg aveva solo otto dipendenti. Impegno e costanza sono stati gli strumenti che hanno portato la Bonfiglioli a divenire uno degli attori principali di quell'area. Nel 2008 Bonfiglioli Sud Africa fu la prima filiale al mondo a essere in grado di assemblare in autonomia i riduttori HDO e HDP, i più grandi presenti nel catalogo prodotti. Oggi la filiale conta ottantuno dipendenti molti dei quali con un'anzianità aziendale superiore ai vent'anni a conferma di un legame forte con il territorio e con la sua parte socialmente sana e virtuosa.

E un legame forte, anzi fortissimo, è quello tra la Bonfiglioli e L'India.

Nelle pagine precedenti avete letto di come è nata la Bonfiglioli India e del percorso di crescita nel mercato indiano, ma la storia con l'India è andata oltre l'aspetto economico e produttivo. Il legame, dopo quasi trent'anni, è diventato un bellissimo filo che connette l'Italia all'India.

L'India è un paese bellissimo pieno di contraddizioni con un concetto sociale spietato, a volte inumano, e allo stesso tempo indulgente e pietoso. Un paese pieno di contrasti nel quale più di un miliardo di anime si sfiorano ogni giorno.

Per raccontare meglio questa storia occorre comprendere meglio anche la storia della nazione del Tiranga.

Con la nascita della Compagnia delle Indie Occidentali nel 1600 iniziò un lungo cammino di colonizzazione da parte dell'impero britannico che sarebbe durato più di tre secoli. Attraverso governatori e militari, gli inglesi s'impadronirono di territori immensi modificando le strutture sociali e geografiche della nazione indiana. A metà dell'Ottocento a Londra fu costituito il ministero dell'India e la regina Vittoria fu incoronata come regina delle Indie a conferma di un preciso volere politico. A partire dalla fine dell'Ottocento l'India fu trasformata in colonia, con il passare dei decenni la cultura e il dominio inglese furono sempre più presenti nella società indiana.

Dai primi anni del ventesimo secolo però il popolo indiano iniziò a cercare una strada per ritrovare la propria identità sociale e culturale, che nel corso dei secoli precedenti aveva perso. La dura repressione degli inglesi non fu sufficiente a fermare l'ondata di ribellione degli indiani che desideravano ottenere l'indipendenza dall'impero britannico. La svolta storica arrivò nel marzo del 1930, quando migliaia di persone al seguito di Mahatma Gandhi percorsero quella che prese il nome di Marcia del Sale. Si trattava di una protesta civile non violenta che metteva in discussione il monopolio inglese sul sale. Sulla riva di una spiaggia di Dandi, dopo un lungo cammino, Gandhi raccolse una manciata di sale infrangendo palesemente la legge che ne assegnava la gestione al solo governo britannico. Quella marcia condotta da un uomo esile vestito solo con un saio bianco ebbe un effetto dirompente. Un gesto plateale che obbligò gli inglesi a prendere in considerazione quello che mai avrebbero immaginato: l'indipendenza dell'India.



Il percorso durò diciassette anni. Il 15 agosto del 1947 l'India dichiarò l'indipendenza. Nei decenni successivi il popolo indiano cercò di recuperare con fatica la propria identità.

A metà degli anni Novanta, quando la Bonfiglioli iniziò a valutare l'apertura di uno stabilimento in India, alcune città avevano già riacquisito i nomi indù, sostituendo quelli scelti dagli inglesi. Bombay ritornò a essere Mumbai, Calcutta riprese il nome di Kolkata, Madras ritornò a essere Chennai. Quel percorso di ritorno alle radici fu affiancato anche da un processo di sviluppo economico che riguardava tutte le componenti della nazione. Iniziarono le costruzioni di quartieri con grattacieli alti centinaia

Posa della prima pietra dello stabilimento Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd. a Chennai.

di piani e la suddivisione in caste, se possibile, divenne ancora più evidente in quanto l'apporto di flussi economici provenienti dall'estero amplificò le differenze sociali tra privilegiati e persone ben sotto la soglia della povertà. Anche l'ambito geopolitico vide una trasformazione nei rapporti con i paesi confinanti, con una escalation che virò verso lo sviluppo di armamenti nucleari.

In questo contesto di profonda trasformazione la Bonfiglioli si fece carico di sviluppare un progetto imprenditoriale tra i più importanti della sua storia.





Inizialmente il progetto prevedeva una joint venture, ma poi, sotto la spinta di Sonia, fu scelta la strada dell'attività autonoma che fu la vera chiave del successo del progetto indiano. Quella scelta complessa e coraggiosa, da ormai tre decenni continua a rivelarsi una scelta vincente.

Ma l'India è un paese che ti penetra nell'anima, così il legame con la Bonfiglioli si è consolidato con il passare del tempo. Uno dei segni tangibili di questa unione è il progetto che ha consentito di creare un villaggio nei pressi di Chennai completamente finanziato dalla Bonfiglioli, nel quale sono state costruite strutture didattiche e mediche con l'obiettivo di creare un futuro radioso. Una visione più ampia che va oltre il semplice aiuto economico, un pensiero alla formazione individuale grazie alla quale i bambini possono avere opportunità di vita e lavoro migliori. Un concetto maturato dalla Bonfiglioli durante gli anni di permanenza in India che le ha consentito di condividere il percorso di trasformazione della nazione nonostante le contraddizioni sociali e politiche.









Dall'alto:
1999: lo stabilimento a Chennai.
2011: il sito di Mannur
2023: nuovo stabilimento a Pune
(primo stabilimento nel 2017)
e celebrazione dei 25 anni di presenza in India.

09 | Dal locale al globale al glocale



Gli Stati Uniti non solo sono lontani geograficamente ed economicamente dall'India, ma sono anche profondamente diversi da tanti altri punti di vista.

L'economia americana è il principale sistema economico del mondo. Grandi aziende create da menti brillanti che sognavano di cambiare il mondo e ci sono riusciti con perseveranza e forza di volontà. Le aziende automobilistiche e la Silicon Valley sono esempi della capacità di creare ricchezza del sistema americano, che però non è esente da contraddizioni sociali che hanno punti di contatto comparabili con quello indiano. La disparità economica in America è uno degli aspetti più controversi. La si nota anche all'interno di ogni singolo Stato, in cui opulenza e disperazione si affiancano all'interno di quartieri limitrofi.

Nell'immaginario comune Los Angeles è la città del cinema, dell'oceano Pacifico, delle immense highways, ma esiste una zona nella quale i milioni di turisti che ogni anno arrivano nella città degli angeli evitano di andare: si chiama Skid Row.

Skid Row è un'area di sette chilometri quadrati in pieno centro a Los Angeles dove migliaia di senzatetto vivono in strada ammassati lungo marciapiedi invasi da tende di fortuna e rifiuti. Quella zona è a soli dieci minuti dallo stadio dei Dodgers, mitica squadra di baseball, e a dieci chilometri dal Griffith Observatory, davanti al quale nel 2021 la cantante Adele mise in scena un suo concerto memorabile.

Il lusso e lo sfarzo affiancati alla disperazione sono forse la più grande contraddizione sociale del mondo occidentale, ma, allo stesso tempo quella americana è una delle economie più importanti del pianeta. Riuscire a entrare in quel mercato è un obiettivo per qualsiasi azienda che voglia crescere. Anche la Bonfiglioli era interessata ad acquisire nuovi clienti in un mercato ad altissimo potenziale. L'avventura americana iniziò alla fine del ventesimo secolo in una cittadina nello stato dell'Indiana: Lafayette.

Il primo avamposto industriale nacque nel 1999, era composto da un piccolo stabilimento con pochi dipendenti. L'obiettivo era chiaro: riuscire a posizionare i riduttori presso costruttori di mezzi agricoli e movimento terra. Per gli Stati Uniti fu un anno memorabile: la squadra femminile di calcio americana sconfisse la Cina ai rigori nella finale di Pasadena, realizzando una delle foto sportive più iconiche della storia: Brandi Chastain che festeggia in ginocchio dopo aver segnato il rigore decisivo.

In quegli anni la Bonfiglioli cercò di strutturare la sua organizzazione operativa per rispondere al meglio alle richieste del mercato. Tra le decisioni ci fu anche quella di trasferire la sede in un altro stato. Nel 2002 fu inaugurato il nuovo stabilimento a Hebron nello stato del Kentucky, una soluzione ideale perché poteva essere ampliata negli anni successivi. Gli Stati Uniti stavano cercando di ritrovare serenità dopo i fatti dell'11 settembre. Anni importanti anche per la Bonfiglioli che cercava di comprendere meglio il mercato americano così diverso da quello europeo. Occorreva ampliare l'organizzazione per

Bonfiglioli U.S.A Inc



rispondere al meglio alle necessità di colossi come John Deere e Caterpillar, che successivamente diventarono clienti.

Nel 2007 mentre si intravedevano i primi segnali di una crisi economica mondiale che avrebbe portato al disastro dei titoli subprime, la Bonfiglioli scelse strategicamente di far crescere la propria struttura.

La sede restò a Hebron, ma in un nuovo stabilimento più grande nel quale fu incrementato anche il numero di dipendenti. L'obiettivo era quello di farsi trovare pronti alla ripartenza dell'economia. Quella scelta coraggiosa presa in un momento difficile fu una delle chiavi del successo nel mercato americano del movimento terra, e nel settore dedicato all'energia eolica. Oggi la Bonfiglioli Usa occupa circa duecento persone che possono contare sulla solidità aziendale e sulla continua formazione che consente di tenere alto il livello qualitativo dei prodotti, elemento fondamentale per competere in un mercato che privilegia i prodotti americani.

La Bonfiglioli è riuscita a vincere una sfida importante sul mercato del quale è diventata protagonista conservando la propria identità. Il progetto "Local for Local" abbinato all'attenzione verso la cultura e le usanze dei propri dipendenti hanno reso l'esperienza in America una delle massime espressioni della logica glocal che l'azienda porta avanti da alcuni anni.

Partecipare alla vita di una nazione non riguarda solo la parte economica legata al business, ma soprattutto quella sociale, che deve tenere conto di migliaia di dipendenti.

Clementino Bonfiglioli ha sempre indirizzato lo sguardo verso il futuro. Sonia, sua figlia, ha lo stesso approccio, come dimostra il progetto che consentì la "chiusura di un cerchio" nel processo produttivo della Bonfiglioli: nel 2008 in Vietnam inaugurò lo stabilimento per la produzione di motori elettrici.

Il Vietnam, negli oltre trent'anni trascorsi dalla fine della guerra tristemente famosa, aveva cercato una strada che potesse rinverdire la sua storia millenaria.

Local for Local



I due progetti editoriali fotografici che Bonfiglioli ha dedicato a India e Vietnam



Bonfiglioli Vietnam Co. Ltd.

Bonfiglioli Vietnam Co. Ltd.





I venti anni di conflitto, e in particolare gli ultimi, che videro gli Stati Uniti protagonisti principali, avevano lasciato segni indelebili. La riunificazione del Vietnam del sud con quello del nord in un'unica nazione aveva ricongiunto il popolo sotto una sola bandiera, ma il percorso di pacificazione fu complesso e tragico. Occorreva ricostruire un'identità comune eliminando le divisioni in fazioni e riallacciare rapporti internazionali. Più facile a dirsi che a farsi, in quanto fino a metà degli anni Novanta si percepivano le scorie della guerra fredda terminata ufficialmente solo qualche anno prima. A piccoli passi il Vietnam camminò verso relazioni internazionali più solide, inserendo nel suo ordinamento politiche economiche contenute nel "DOI MOI", una serie di regole e leggi finalizzate allo sviluppo della nazione che però inizialmente si limitavano al solo settore agricolo.

Un aiuto fondamentale lo fornì il presidente Clinton, che nel 1994 cancellò l'embargo commerciale consentendo al Vietnam di riavviare i contatti con potenziali partner mondiali.

Negli anni Duemila, il Vietnam diventò un centro di sviluppo strategico per l'accesso ai mercati asiatici.

Nel 2008 la Bonfiglioli decise di costruire uno stabilimento per la produzione di motori elettrici in un distretto industriale alle porte della capitale Ho Chi Minh. Dalla commistione della capacità italiana con la cultura vietnamita si ottenne un risultato straordinario: il primo hub produttivo del Gruppo in ASEAN.

Negli anni successivi alla produzione di motori fu abbinata anche la produzione di riduttori delle serie A, C, F e serie 300 per rispondere meglio alle richieste di quella parte di mondo.

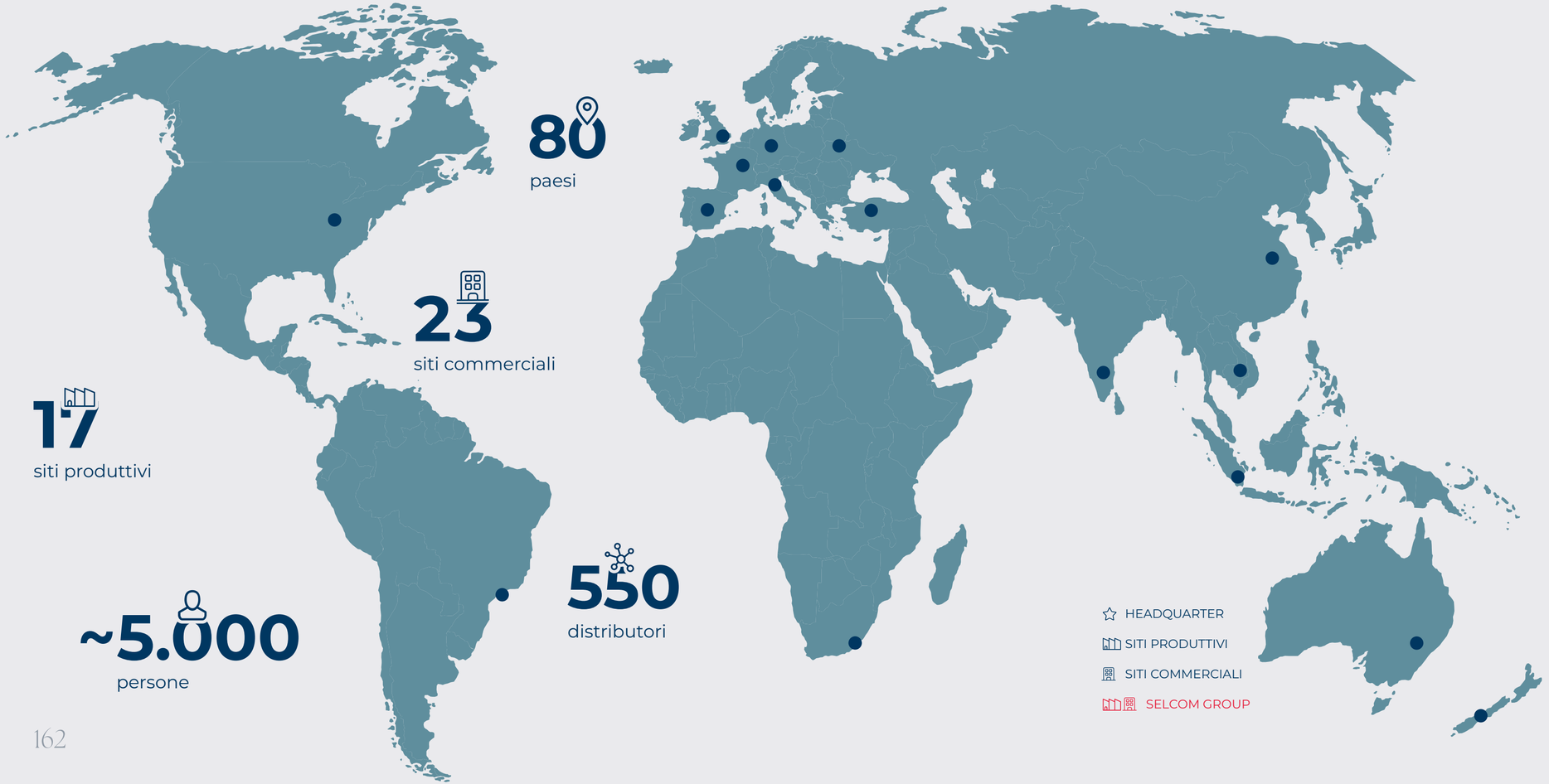


La Bonfiglioli è cambiata dalla sua nascita, da piccola officina meccanica a gruppo industriale su scala globale. Ma un aspetto importante non è mai cambiato dalla sua fondazione: l'idea del mondo che aveva Clementino Bonfiglioli. Quella idea oggi è portata avanti con lo stesso spirito da Sonia.

Tutti i progetti industriali sviluppati in questi sette decenni non sono mai stati solo espansione e conquista, anzi, la considerazione per l'aspetto umano è sempre stata fondamentale.

Il vero viaggiatore non visita i luoghi per conquistarli ma per assorbire l'energia della cultura e delle usanze. È ovvio che un'azienda che espande i propri affari lo faccia per un ritorno economico, ma la vera differenza è tra chi si ferma solo a quell'aspetto e chi invece attinge e dona. Un legame che si basa su un canale bidirezionale che non fa crescere solo l'azienda ma anche le persone. Un dipendente vietnamita, sud africano, indiano oppure spagnolo della Bonfiglioli ha acquisito un'apertura mentale che consente di accettare culture diverse dalla propria, lo stesso vale per i colleghi italiani che ogni giorno si devono confrontare con collaboratori di nazioni diverse.

Non è solo una questione di global oppure glocal ma è soprattutto un connubio di linh hon, aatmaon, almas, anime, che ogni giorno, in ogni parte del mondo, irrigano la vita degli uomini rendendola migliore.



Australia

Brasile

Cina

Francia

Germania

Regno Unito

India

Italia

Nuova Zelanda

Singapore

Slovacchia

Spagna

Sudafrica

Turchia

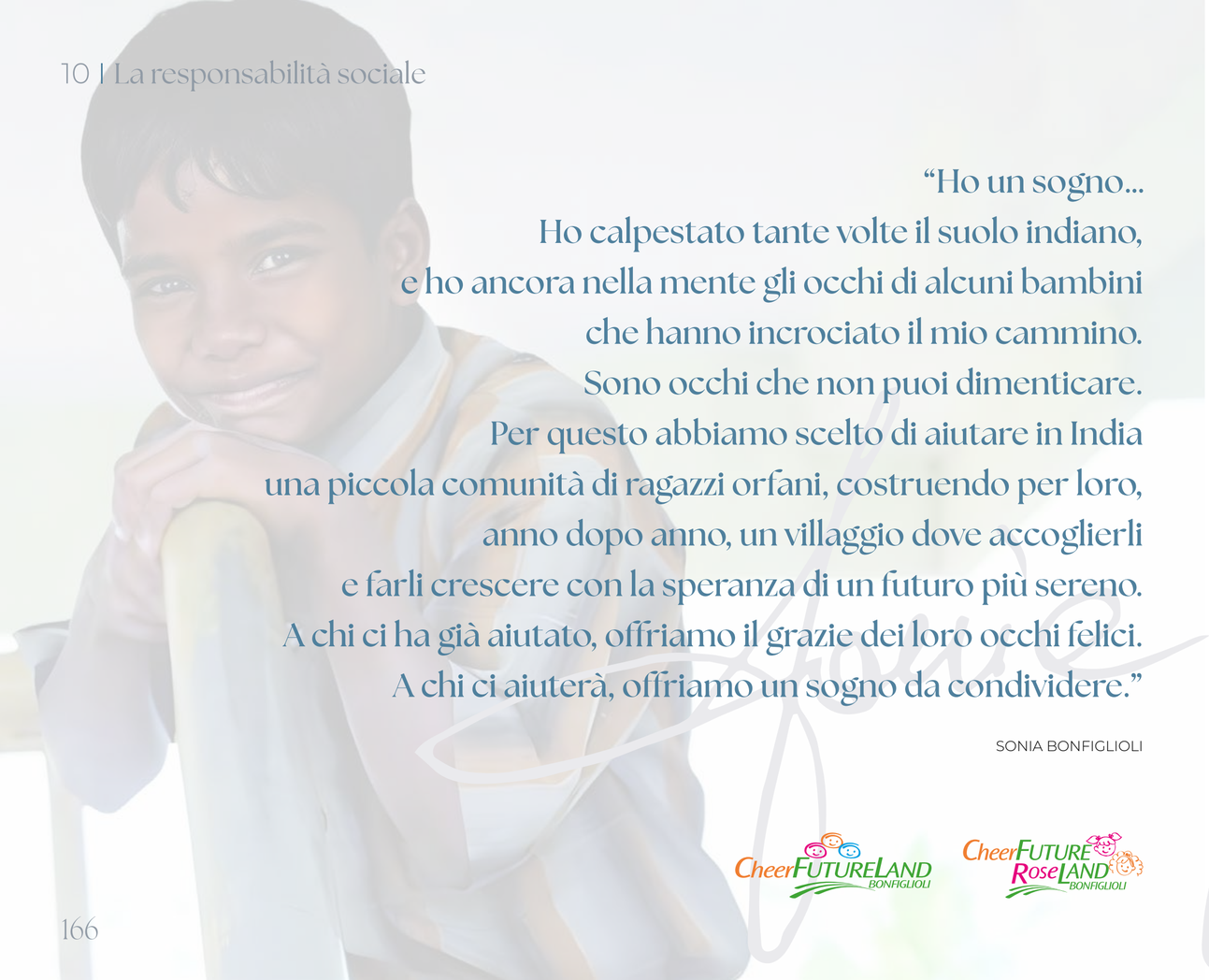
USA

Vietnam



La Responsabilità Sociale

LEADERSHIP È RESPONSABILITÀ
VERSO IL CONTESTO IN CUI SI OPERA



“Ho un sogno...
Ho calpestato tante volte il suolo indiano,
e ho ancora nella mente gli occhi di alcuni bambini
che hanno incrociato il mio cammino.
Sono occhi che non puoi dimenticare.
Per questo abbiamo scelto di aiutare in India
una piccola comunità di ragazzi orfani, costruendo per loro,
anno dopo anno, un villaggio dove accoglierli
e farli crescere con la speranza di un futuro più sereno.
A chi ci ha già aiutato, offriamo il grazie dei loro occhi felici.
A chi ci aiuterà, offriamo un sogno da condividere.”

SONIA BONFIGLIOLI

CheerFUTURELAND BONFIGLIOLI

CheerFUTURE RoseLAND BONFIGLIOLI

A partire dagli anni Novanta, il mondo delle aziende, in modo particolare quelle di maggiori dimensioni, acquisì una nuova consapevolezza: il solo business, che pur rimaneva prioritario, non era più sufficiente. Iniziò così un modo diverso di rapportarsi con i dipendenti. Ai miglioramenti salariali e alle migliori condizioni di lavoro furono integrate anche azioni a supporto delle famiglie, inserendo benefit come assicurazioni mediche, compartecipazione a costi di formazione dei figli e sistemi premianti che avrebbero migliorato sensibilmente la vita delle persone. Furono introdotte anche nuove abitudini che si ponevano l’obiettivo di ridurre situazioni stressanti. Tra queste forse la più conosciuta è il Casual Friday, una consuetudine già adottata dalla Hewlett Packard tra gli anni Cinquanta e Sessanta, ma che ebbe la sua definitiva consacrazione alle soglie del ventunesimo secolo. Il venerdì era consentito di andare in ufficio indossando vestiti più informali rispetto ai classici completi con giacca e cravatta. Questa situazione creava un ambiente meno convenzionale per i lavoratori che ne traevano giovamento durante le attività lavorative dell’ultimo giorno della settimana.

In Italia il sistema industriale ha sempre avuto una percentuale importante di aziende familiari che tendono a fidelizzare i dipendenti con sistemi premianti alternativi e non sempre strutturati. Si sono trovate così diverse modalità per andare incontro al benessere dei propri dipendenti, come l’orario ridotto nei venerdì estivi.

Clementino Bonfiglioli aveva un'incredibile capacità di pensare e realizzare idee non solo per i suoi clienti ma anche per i suoi collaboratori. La vita lo aveva costretto a diventare grande molto presto, circondato dall'affetto dei suoi zii ma senza il supporto fondamentale della madre e del padre. Quell'infanzia vissuta tra tormenti e sogni da realizzare ebbe un impatto potente sulla formazione caratteriale e personale di Clementino, che lavorò tutta la vita per vedere crescere la sua creatura con prodotti sempre migliori ma che dedicò parte delle sue energie a tutelare e migliorare il benessere dei propri dipendenti. Non solo: con il passare del tempo emerse la necessità di rivolgere lo sguardo anche al di fuori delle sue aziende, volgendolo a quello che accadeva al tessuto sociale intorno ai suoi stabilimenti.

Ogni luogo, città, nazione dove la Bonfiglioli opera ha necessità e bisogni diversi: su questa base sono stati avviati progetti con l'obiettivo di ampliare le possibilità di accesso a piani di studio e di salute per le nuove generazioni.

Sarebbe molto semplicistico associare l'infanzia di Clementino Bonfiglioli con l'esigenza di dare la possibilità a bambini e giovani di avere una vita migliore, ma è innegabile come la storia dell'uomo Bonfiglioli abbia contribuito a tutto questo, come testimoniano le tante persone che lo hanno conosciuto e che con lui hanno condiviso momenti importanti.

Un evento pregnante accadde in India, nazione nella quale l'azienda ha avviato senza dubbio il più importante progetto di sostegno sociale della sua storia.

La Bonfiglioli arrivò in India alla fine degli anni Novanta e tra le tante vicende, una potrebbe essere quella che, lasciando un segno indelebile in Clementino Bonfiglioli, fu il seme dal quale negli anni successivi sarebbero fiorite forti emozioni.

In uno dei suoi primi viaggi fu accompagnato da alcuni collaboratori: era il 1998.

Dopo un paio di settimane d'intenso lavoro e incontri con potenziali partner, si apprestavano a fare rientro in Italia. La sera prima della partenza, il gruppo si rese conto di dover lasciare in albergo alcune confezioni di biscotti e dolciumi acquistati nei giorni precedenti.

Clementino Bonfiglioli propose di distribuirli ai bambini che chiedevano l'elemosina e che stazionavano sotto l'albergo. Dopo qualche minuto scesero nella hall e appena fuori dall'entrata iniziarono la distribuzione, senza immaginare che quel semplice gesto avrebbe creato da lì a poco una situazione di pericolo. Infatti in pochi attimi il gruppo fu accerchiato da una folla di bambini affamati e disperati che cercavano di accaparrarsi qualche briciola di cibo. Servì l'intervento della polizia per evitare il peggio. Uno degli ufficiali intervenuti invitò Clementino Bonfiglioli e gli altri a non ripetere un comportamento del genere per non mettere a repentaglio la loro incolumità.

Non sorprende il fatto che qualche anno dopo la Bonfiglioli avviò un progetto per aiutare i bambini indiani in difficoltà.





Lo psicologo infantile Anto Selvyn Roy dal 1999 iniziò a occuparsi di bambini disabili che a causa della loro condizione non potevano lavorare, motivo sufficiente per abbandonarli in strada al loro destino. Il professor Selvyn fondò a Chennai la comunità Prema Vasam (Casa dell'Amore). Quel luogo divenne fin da subito un punto di riferimento per la città, persino la polizia indiana in caso di difficoltà portava i bambini trovati ai bordi delle strade presso la sede della comunità per farli accudire.

Quando Clementino Bonfiglioli decise di avviare un progetto per aiutare e supportare i bambini indiani, vide nella comunità Prema Vasam e nel suo fondatore gli interlocutori giusti per avviare il progetto. Nacque così CheerFutureLand, il progetto di sostegno per bambini. Il quattro febbraio del 2010 fu inaugurata la Home For Children, in grado di ospitare inizialmente trenta bambini tra i sette e i dodici anni in strutture adeguate alle necessità dei piccoli bisognosi. Oltre alle strutture di accoglienza, vennero create una scuola con un centro di formazione, uno studio medico e spazi ricreativi nei quali i bambini avrebbero trovato momenti di serenità. Un impegno preciso della Bonfiglioli che vede ancora oggi Sonia in prima linea per il mantenimento e lo sviluppo del progetto. Oggi, vengono ospitati quasi cento bambini che studiano e si formano professionalmente per assicurarsi un futuro migliore.

E il destino talvolta scrive storie incredibili che nessuno scrittore potrebbe immaginare: Saravanabava fu tra i primi bambini a essere accolto a CheerFutureLand. Fino a quel punto la vita gli aveva riservato sofferenza e dolore, ma tra i muri di quel luogo speciale Saravanabava intraprese un cammino sul sentiero del riscatto che lo ha portato recentemente a essere assunto nello stabilimento Bonfiglioli di Chennai. Quel bambino sta diventando un uomo: da poco si è diplomato in meccanica e aspira a frequentare il corso di laurea per ingegneria meccanica.



Saravanabava

Una gioia immensa per chi da anni cerca di regalare ai bambini indiani un futuro migliore.

Essere presenti in una nazione significa anche condividerne gli aspetti sociali e culturali, confrontandosi con essi nella logica secondo la quale “il dare ha lo stesso valore del ricevere”. Questa frase, presente nel documento di presentazione del progetto CheerFutureLand, racconta in modo chiaro la filosofia che guida le scelte della Bonfiglioli in campo sociale, e non solo in India: nel corso degli anni, anche in altre nazioni sono stati sviluppati progetti dedicati ai più giovani.

In Sudafrica dal 2023 la Bonfiglioli supporta il progetto Women of Vision, un’associazione che offre istruzione gratuita alle famiglie bisognose. In Vietnam esiste una collaborazione con il sistema scolastico di Ho Chi Minh per consentire di studiare a bambini che arrivano da situazioni di forte difficoltà.

Il Sustainability Report che la Bonfiglioli pubblica annualmente mette in evidenza gli sforzi che l’azienda ha compiuto e compie quotidianamente per lasciarsi alle spalle una logica industriale legata solo ed esclusivamente al profitto, che è e rimane un punto fondamentale di qualsiasi impresa, ma che ha la necessità di essere integrato, affiancato, collegato a elementi che tengano in considerazione il mondo che la circonda.

La Bonfiglioli da alcuni anni si pone anche l’obiettivo di costruire i nuovi stabilimenti produttivi con profonda attenzione alla sostenibilità ambientale. Lo stabilimento di Pune in India, inaugurato da qualche anno, è autosufficiente per l’80% grazie a un impianto di produzione di energia solare di ultima generazione. A circa ottomila chilometri di distanza, a Calderara, la sede del nuovo headquarter dell’azienda, operativo dal 2024, è un edificio NZEB (Nearly Zero Energy Building), costruito













sfruttando le risorse dell'acqua piovana, dell'energia geotermica e di quella solare, riducendo al massimo l'impatto sull'ambiente. Questo sforzo sarà monitorato attraverso dati e informazioni presenti nel piano di decarbonizzazione che è in fase di sviluppo.

Bowl for Kids' Sake, Circus Starr, Trabajos Solidarios, Kockaci, sono solo alcuni nomi di progetti ai quali la Bonfiglioli partecipa e contribuisce in tutto il mondo.

Inoltre, un'impresa con a capo una donna non può che avere attenzioni speciali per ridurre il Gender Gap. Grazie a questo impegno, la presenza del personale femminile in azienda è aumentata del 53% a fronte di una presenza maschile pressoché invariata rispetto al 2022, un ulteriore segnale di attenzione ai cambiamenti sociali e culturali. Ma questa filosofia non si limita ai confini aziendali: il supporto al progetto Ragazze Digitali ER ha permesso di favorire l'avvicinamento delle giovani studentesse al mondo della programmazione e dell'intelligenza artificiale.





La Bonfiglioli di oggi è un'azienda diversa rispetto alla piccola officina nata nel 1956, sono cambiate le modalità con le quali si produce, si viaggia, si comunica. In settant'anni le vite degli uomini hanno subito una metamorfosi inarrestabile. Il giovane Clementino a metà degli anni Cinquanta non poteva immaginare l'evoluzione tecnologica del mondo, ma la sua capacità di guardare oltre il presente gli ha permesso di intercettare in anticipo bisogni e necessità. Oggi Sonia continua il suo lavoro.

Lei, cresciuta tra ingranaggi e macchine utensili, si è formata come donna e imprenditrice grazie a quell'imprinting che suo padre le ha trasmesso. La Bonfiglioli oggi dispone di nuove tecnologie e strumenti evoluti molto differenti da quelli che aveva a disposizione Clementino Bonfiglioli in Via Calvart. Una sola cosa è rimasta intatta, una sorta di fil rouge che senza spezzarsi è arrivato fino a oggi: la capacità di ascoltare i bisogni e le necessità delle persone cercando di aiutarle. Non saranno mai solo affari, perché senza anima, senza osservare quello che ci circonda, senza valutare l'impatto delle nostre azioni sugli altri, non potremo mai avere una vita appagante.





Innovazione, la leva per crescere ed evolversi

IL FUTURO NEL PRODOTTO, MA NON SOLO: SICUREZZA, AMBIENTE E SOSTENIBILITÀ



Parigi, Aprile 1874.

Louis Leroy era tra i più importanti critici dell'arte di quel tempo, assiduo frequentatore di gallerie d'arte e del Salon, l'esposizione annuale a cura dell'Accademia delle Belle Arti di Parigi che per più di un secolo indirizzò e influenzò l'arte francese e non solo. Esporre al Salon decretava il successo anche economico di artisti che senza quella visibilità avrebbero trovato enormi difficoltà a vendere le loro opere.

Nell'aprile del 1874 Leroy venne a conoscenza di una mostra organizzata da giovani pittori che erano stati rifiutati dalla commissione del Salon. L'esposizione si svolgeva all'interno dello studio del fotografo Nadar, che aveva concesso per qualche giorno alcune stanze dei propri spazi.

Il critico d'arte, incuriosito da quell'evento, decise di visitarlo per scoprire il lavoro di quei giovani. Visitando la mostra si soffermò in particolare davanti a uno dei dipinti esposti. Restò fermo per qualche minuto a osservarlo prima di uscire dalle sale senza far trasparire alcuna emozione.

Qualche giorno dopo la rivista Le Charivari pubblicò un articolo firmato da Leroy nel quale il critico esponeva il suo giudizio. Riguardo al quadro davanti al quale si era soffermato, il giudizio era netto, le parole scritte non lasciavano spazio all'interpretazione: "Che cosa rappresenta questa tela? Impressione, ne ero sicuro. Ci dev'essere dell'impressione, là dentro. E che libertà, e che disinvoltura nell'esecuzione! La carta da parati allo stato embrionale è più curata di questo dipinto. Non venitemi a parlare di questi pittorucoli".

Il quadro del quale parlava Leroy era "Impressione, levar del sole" di Claude Monet.

Da quel momento i pittori che esposero in quella mostra furono chiamati "impressionisti": quello che doveva essere un modo per schernirli divenne l'identificazione di uno dei più importanti e famosi movimenti pittorici della storia.

Della capacità di giudicare un quadro da parte di Leroy ha detto tutto la storia, ma è sempre accaduto che le grandi invenzioni e le innovazioni all'inizio del loro percorso fossero osteggiate se non a volte ridicolizzate. La pittura impressionista ne è un esempio, ma sono tanti quelli che possono essere ricordati. Darryl Zanuck nel 1946 parlando delle prime tv immesse sul mercato affermò: "Ben presto le persone si stancheranno di fissare ogni sera una scatola". E cosa dire di Ken Olsen, fondatore di Digital, che nel 1977 disse: "Non c'è nessun motivo perché qualcuno voglia avere un computer a casa".

Claude Monet, Impressione, levar del sole, 1872

Le donne e gli uomini della generazione X hanno attraversato lo stargate dell'evoluzione, dall'analogico al digitale. Milioni di persone che leggevano giornali cartacei oggi posseggono smartphone evoluti sui quali sono presenti news da tutto il mondo pubblicate in tempo reale. Nella vita sfruttiamo innovazioni che spesso prima di essere messe a disposizione di tutti attraversano percorsi di sviluppo e prove da parte del mondo industriale, basti pensare alle soluzioni che vengono applicate sulle auto di Formula 1 che successivamente troviamo sulle nostre auto.

Nel corso degli ultimi anni, il sistema industriale ha acquisito la consapevolezza che l'innovazione non poteva più essere confinata all'ambito produttivo, ma doveva essere utilizzata per aiutare le persone e l'ambiente. Una presa di coscienza, una responsabilità sociale utile e necessaria.



Queste nuove sfide hanno tutte un elemento comune, un punto di contatto fondamentale per la loro riuscita: sviluppare e sfruttare le innovazioni tecnologiche con un approccio diverso rispetto a qualche anno fa. Per fare un esempio, in molti contesti produttivi durante gli anni Novanta la tecnologia dei robot antropomorfi era utilizzata per sostituire l'uomo in tutte le fasi di processo, mentre oggi, con una visione più moderna, vengono sfruttate le innovazioni tecnologiche per affiancarle all'uomo nelle operazioni più pesanti e rischiose per la salute.

La Bonfiglioli ha sempre considerato l'innovazione una leva fondamentale per crescere ed evolversi, ma è stato con l'arrivo di Sonia al vertice dell'azienda che la visione della sostenibilità aziendale si è trasformata. Lei, che fin da bambina ha assorbito da suo padre la passione per la meccanica, ha modificato l'approccio verso l'innovazione integrandola in tutti i processi aziendali. Un nuovo corso che vede la produzione non più come unico faro, ma la schiera allo stesso livello di altre tematiche fondamentali per il successo dell'azienda. Sicurezza, ambiente, sostenibilità, tutti elementi che grazie alla visione moderna di Sonia sono stati elevati a pilastri portanti della Bonfiglioli del futuro. Per dare maggiore efficacia ai nuovi obiettivi ha scelto di coinvolgere anche realtà esterne all'azienda per sviluppare progetti d'innovazione. Sono state avviate collaborazioni con università, centri studi e amministrazioni pubbliche per integrare le conoscenze e ottenere risultati migliori con un impatto positivo non solo per la Bonfiglioli ma per una platea più ampia di persone.

In questo viaggio una tappa è stata fondamentale: nel marzo del 2000, in un articolo su Bonfiglioli News, Sonia Bonfiglioli presentò un progetto che avrebbe segnato la storia: Mosaico.

Mosaico era un vero e proprio sistema integrato al servizio dei clienti che inglobava gli strumenti di Genius, il sistema nato qualche anno prima che consentiva a clienti e progettisti di attingere al database dei disegni tecnici del catalogo Bonfiglioli. Con Mosaico si aggiunse quello che negli anni successivi sarebbe diventato abituale, ma che in quel momento era un passo epocale: infatti, erano

MOSAICO

Logo Mosaico anno 2000





Mosaico oggi.

passati solo cinque anni dalla prima vendita online di un libro da parte di Amazon, e la Bonfiglioli già metteva in rete il suo e-commerce consentendo ai clienti di acquistare dal catalogo online. Una svolta decisiva verso il futuro: si affrontava il passaggio al nuovo millennio con l'obiettivo di essere sempre più vicini ai propri clienti, non più come semplici fornitori, ma come partner con i quali portare a termine progetti e soluzioni. Un nuovo modo di concepire il rapporto di vendita, evidenziando sempre più la disponibilità a supportare il cliente già in fase di progettazione.

Questo elemento fu la chiave del successo degli anni successivi. A quel progetto parteciparono prestigiose software house per lo sviluppo del servizio e la compagnia telefonica nazionale per la parte di comunicazione attraverso il web.

Dal quel momento progettisti, clienti e studenti iniziarono a utilizzare i servizi messi a disposizione da Mosaico, sfruttandone i vantaggi per migliorare e velocizzare le attività di progetto, selezione e acquisto.



L'attenzione che la Bonfiglioli ha dedicato da sempre ai suoi clienti è pari a quella per la tutela della sicurezza e della qualità della vita dei propri collaboratori. Migliaia di ore di corsi di formazione, modifiche strutturali di macchine e impianti per migliorare l'ergonomia e limitare i rischi di possibili infortuni. Interventi frequenti per migliorare costantemente le condizioni di lavoro hanno fatto nascere una domanda: quali sono le sfide per il futuro? Sicuramente processi più automatizzati, sicuri ed ecosostenibili.

Per dare una risposta al quesito, la Bonfiglioli ha deciso di attingere alle potenzialità dell'innovazione tecnologica, una soluzione che porta direttamente in una nuova dimensione, un device che nell'immaginario comune appartiene ai film di fantascienza: l'esoscheletro.

Nelle operazioni quotidiane all'interno dei reparti produttivi sono presenti attrezzature in grado di sollevare i componenti più pesanti, esistono però condizioni per le quali la combinazione tra peso e frequenza dei movimenti potrebbe creare dei problemi. La Bonfiglioli ha avviato un progetto per far testare ai suoi operatori un esoscheletro di ultima generazione in grado di ridurre lo sforzo in fase di prelievo dei componenti per la produzione. Per questo progetto l'azienda ha voluto al suo fianco una squadra di tecnici e studiosi in grado di realizzare e rendere reale questa nuova frontiera. Nel gruppo di sviluppo sono presenti l'Università di Bologna, La Scuola

Operatore nello stabilimento EVO con esoscheletro



Universitaria Professionale della Svizzera Italiana e ART-ER, la società della regione Emilia Romagna che si occupa dello sviluppo del territorio attraverso l'innovazione e l'internazionalizzazione. Ai partner istituzionali sono state affiancate aziende internazionali specializzate nel settore della robotica che hanno il compito di sviluppare fisicamente il nuovo esoscheletro.

Per ottenere il massimo risultato era fondamentale avere il riscontro da chi fisicamente avrebbe utilizzato i nuovi device. Per questo motivo sono stati coinvolti circa venti volontari, operatori della logistica che, occupandosi quotidianamente di movimentare componenti per l'assemblaggio dei riduttori, sono potenzialmente esposti a rischi posturali. I volontari hanno testato il nuovo dispositivo mettendo in evidenza modifiche da apportare al progetto e cambiandone sensibilmente il risultato finale. Migliore posizione durante le attività lavorative, riduzione dei rischi di infortuni dovuti a traumi lombari, minore sovraccarico nella parte superiore del corpo. Rendere meno pesanti le operazioni di prelievo durante le giornate di lavoro consente agli operatori di potersi godere in modo adeguato i momenti fuori dall'azienda.

Ecco, l'obiettivo è ambivalente e consequenziale: migliorare le condizioni lavorative significa avere

AGV (Automated Guided Vehicles)
nello stabilimento EVO

collaboratori più efficienti che quando lasciano il luogo di lavoro sono in grado di passare del tempo di qualità con gli affetti più cari, con i propri figli e dedicarsi alle proprie passioni.

Lo stesso concetto può essere replicato sulla visione del futuro dell'ambiente. Per decenni le industrie mondiali hanno indirizzato gli sforzi economici e organizzativi verso un maggior profitto senza curarsi di quello che accadeva fuori degli stabilimenti produttivi. Molti sono i casi nei quali le attività industriali hanno creato ripercussioni devastanti per la vita dei territori limitrofi e non solo. Di alcuni, eclatanti, siamo venuti a conoscenza attraverso film oppure reportage d'inchiesta, ma negli ultimi anni, grazie a una maggiore consapevolezza imprenditoriale, è iniziato un percorso che ha come obiettivo la riduzione dell'impatto delle attività produttive sull'ambiente.

Occorreva guardare oltre, lanciare lo sguardo verso il futuro che vedrà i nostri figli subire le conseguenze delle nostre scelte.

La Bonfiglioli per attuare questa nuova visione ha avviato progetti che avevano come obiettivo proprio la riduzione dell'impatto dei propri prodotti sull'ambiente. Lo ha fatto coinvolgendo aziende specializzate, start up e università, consapevole che ampliando il campo delle conoscenze si potesse ottenere un risultato migliore. Con la stessa consapevolezza ha scelto di coordinare i progetti assumendosi la responsabilità di tenere connesse le varie componenti, allinearne gli avanzamenti e guidare i vari gruppi di lavoro verso gli obiettivi specifici. Fin da subito fu chiaro che per fare un passo verso il futuro occorrevano due elementi fondamentali: dati precisi affidabili e un sistema di monitoraggio adeguato a elaborarli.

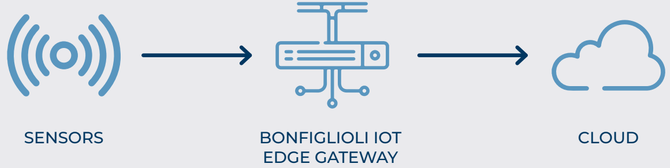


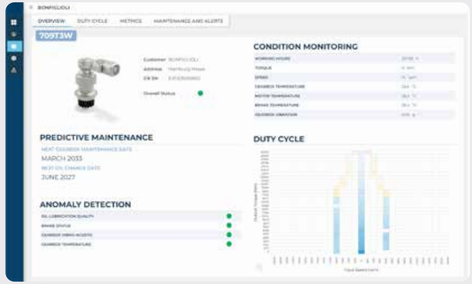
Sensori Omega, Z e TP.

Nel 2019 la collaborazione con una delle aziende più importanti nella produzione di semiconduttori e soluzioni tecnologiche avanzate portò alla creazione delle serie di sensori WSensor e Zsensor, un'evoluzione dei normali sensori di monitoraggio. Le caratteristiche principali di questi nuovi dispositivi spaziavano dalle dimensioni ridotte all'aumento della sensibilità nella rilevazione dei dati. Questi nuovi strumenti sono stati funzionali all'obiettivo della Bonfiglioli di immettere sul mercato prodotti e servizi legati al monitoraggio delle prestazioni e alla manutenzione predittiva. Un risultato straordinario raggiunto grazie alla condivisione delle esperienze con le aziende aggregate nei vari team di lavoro. Il progetto non si è solo occupato di creare dei nuovi sensori ma anche di trovare la posizione più idonea sui riduttori. Mesi di test all'interno delle sale prove per valutare e modificare le performance hanno portato un risultato incredibile con dati molto precisi, che, analizati dai tecnici, consentono di strutturare piani di manutenzione programmati necessari per evitare fermate e blocchi produttivi improvvisi.

Oggi le fabbriche, gli stabilimenti, sono connessi digitalmente con le proprie macchine e i relativi impianti di produzione. La mole di dati che viene rilevata grazie a nuove tecnologie è aumentata esponenzialmente nel corso degli ultimi anni rendendo necessario il supporto di sistemi di calcolo sempre più all'avanguardia.

La Bonfiglioli con il progetto Horizon IoTWins ha dimostrato ancora una volta la sua capacità di guardare oltre al presente e con il progetto digital@bonfiglioli ha aperto la strada all'esplorazione di territori nuovi nella ricerca di un'evoluzione innovativa. Il nuovo sistema è in grado





Soluzioni IoT



di acquisire dati operativi provenienti da diverse fonti, combinarli insieme ed elaborarli in strutture informative in grado di guidare i tecnici manutentivi nelle scelte. I dati di produzione, di manutenzione, fino ad arrivare alle condizioni ambientali all'interno delle aziende, elaborati attraverso il sistema, disegnano modelli di diagnostica che guidano gli interventi di manutenzione. Inoltre, la base dati raccolta viene anche utilizzata per migliorare i prodotti in fase di progettazione. I rilievi sul campo consentono di intercettare miglioramenti da applicare ai riduttori rendendoli più performanti. Un circolo virtuoso che racchiude la vita del prodotto.

Sono tante le aziende con le quali la Bonfiglioli ha collaborato per sviluppare progetti d'innovazione. L'elemento che emerge dalla condivisione di conoscenze è la crescita professionale e culturale del gruppo di lavoro. I risultati ottenuti vengono utilizzati da tutte le aziende partecipanti ai progetti che a loro volta migliorano i prodotti innescando una crescita continua.

Lanciare lo sguardo oltre la propria siepe, oltre il proprio giardino, regala grandi soddisfazioni. La Bonfiglioli è da sempre focalizzata su questo concetto: l'innovazione fa parte della sua storia, del suo DNA. Oggi i prodotti Bonfiglioli sono veri e propri concentrati di tecnologia meccanica ed elettronica, sistemi completi in grado di rispondere alle sfide delle nuove frontiere dell'industria e dell'automazione: manutenzione predittiva, machine learning e intelligenza artificiale, l'ultima e la più recente sorgente di innovazione in molteplici aree del sapere e del fare, con le sue rapide evoluzioni disegna per Bonfiglioli ogni giorno un futuro diverso, non solo riguardo alle prestazioni e la qualità dei prodotti, ma anche perchè rende possibili modelli di business e modalità di interazione tra prodotto e utilizzatore, tra produttore e cliente, sinora inimmaginabili. L'attitudine di evolversi e di innovare è uno dei segreti del successo che vede come protagonisti proprio tanti giovani talenti che sono oggi il vero motore dell'azienda. Le nuove generazioni devono essere ispirate e guidate attraverso esempi e stimoli in grado di innescare le loro menti fertili.

Era il dodici giugno del 2005. Alla cerimonia per la consegna delle lauree all'Università di Standford, Steve Jobs pronunciò un discorso storico alla platea di giovani neolaureati. In poco più di dieci minuti riuscì a condensare quello che a tutti gli effetti può essere ritenuto il più celebre discorso motivazionale della storia. "Stay hungry, stay foolish", "Siate affamati, siate pazzi", così concluse il suo discorso per spiegare a quei giovani che non dovevano limitarsi nei propri sogni. Cinquant'anni prima, in un luogo molto lontano dalla California, un giovane uomo provava a realizzare i suoi sogni. Progettò i suoi riduttori da solo, basandosi esclusivamente sulle sue capacità. Oggi, dopo settant'anni, centinaia di ingegneri, tecnici, progettisti, ogni giorno lavorano percorrendo la strada da lui tracciata alla metà del secolo scorso, continuando a guardare al futuro.

Quali saranno i confini dell'innovazione dei prossimi anni non possiamo saperlo, ma di una cosa abbiamo certezza: ci sono donne e uomini che stanno portando avanti la visione di Clementino Bonfiglioli.

Nella storia, gli innovatori hanno tutti un elemento comune: indicare una direzione. Non importa il luogo di nascita. Parigi, San Francisco, oppure un paesino alle porte di Bologna, con le loro azioni hanno guidato intere generazioni e continuano a farlo attraverso figli, collaboratori, studiosi.

Edoardo Bennato è uno dei più famosi cantautori italiani. Una delle sue canzoni più conosciuta, "L'isola che non c'è", pubblicata nel 1980, è un messaggio a chi ogni giorno affronta le difficoltà e le sfide per realizzare i propri progetti. L'ultima strofa recita: "Seconda stella a destra questo è il cammino e poi diritto fino al mattino, non ti puoi sbagliare perché quella è l'isola che non c'è. E ti prendono in giro se continui a cercarla ma non darti per vinto perché chi ci ha già rinunciato e ti ride alle spalle, forse, è ancora più pazzo di te".

Stay hungry, stay foolish. Esseri umani geniali come Clementino Bonfiglioli hanno lottato per raggiugere i loro obiettivi, così affamati da immaginare un sogno, così pazzi da riuscire a realizzarlo.

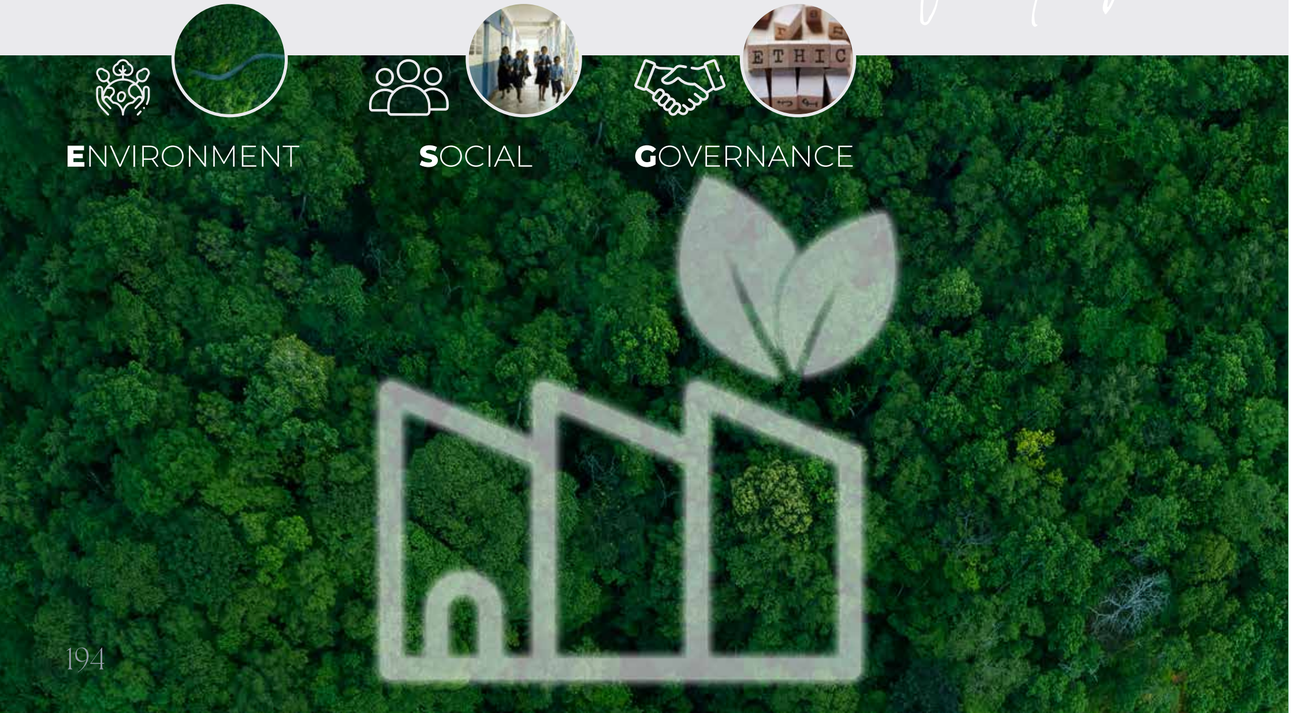




Visione per un futuro ambientale sostenibile

UN IMPEGNO AZIENDALE CHE GUARDA OLTRE IL BUSINESS

La sostenibilità non riguarda solo il futuro, ma anche le scelte che facciamo oggi.



Il concetto di sostenibilità si è sviluppato a partire dalla seconda metà del ventesimo secolo. In quel periodo nacquero i primi movimenti di mobilitazione a favore dell'ecologia e dell'ambiente. Iniziò a prendere forma la consapevolezza del collegamento tra i comportamenti dell'uomo e le conseguenze sulla natura, evidenziando la necessità di modificare i processi di crescita e tenendo conto dell'impatto che questi avevano sulla popolazione e sul mondo. Questo sentimento portò alla fondazione di organizzazioni destinate a influenzare la società moderna.

Una delle più importanti fu fondata nel 1961 in Svizzera: i soci scelsero un nome evocativo, World Wide Fund for Nature, ma noi tutti la conosciamo come WWF. L'associazione si poneva l'obiettivo di salvaguardare l'ambiente e le specie animali in pericolo attraverso la sensibilizzazione delle istituzioni. Il logo è divenuto famoso in tutto il mondo: rappresenta un panda, scelto come simbolo di lotta all'estinzione delle specie animali. Dopo cinque anni, grazie all'impegno di Fulco Pratesi, fu inaugurata WWF Italia. Ma è a partire dalla metà degli anni Ottanta che i propositi di una parte della società civile divennero elementi fondanti per l'istituzione di politiche globali per la sostenibilità. Nel 1983 l'Assemblea Generale delle Nazioni Unite assegnò alla Commissione Mondiale per l'Ambiente e lo Sviluppo il compito di creare un documento che avrebbe indirizzato le nazioni dell'assemblea verso scelte più consapevoli. Occorreva modificare le modalità di crescita economica tenendo conto anche dei cambiamenti climatici.

La WCED in quel periodo era presieduta da Gro Harlem Bruntland, politica norvegese impegnata da sempre nelle politiche ambientali. La commissione nei tre anni di lavoro coinvolse ONG, governi, istituzioni, associazioni ambientaliste, università. L'obiettivo era quello di avere a disposizione un quadro completo acquisendo le opinioni e le valutazioni di tutti gli attori in campo, per poi sviluppare un documento all'interno del quale fossero presenti le soluzioni da applicare negli anni successivi. Il risultato di questi confronti portò alla pubblicazione nel 1987 del report "Our Common Future", meglio conosciuto come rapporto Bruntland in onore della presidente della commissione.

Nel rapporto Bruntland tra i tanti erano presenti due concetti che da soli identificavano le basi della sostenibilità.

Il primo riguardava la crescita sostenibile che avrebbe dovuto assicurare il soddisfacimento dei bisogni della generazione presente senza compromettere la possibilità delle generazioni future di realizzare i propri. Poche parole che esplicavano in modo diretto la voglia di cambiamento determinata da una maggiore attenzione e consapevolezza.

Il secondo auspicava il coinvolgimento di tutti gli abitanti del pianeta nel trovare una nuova via, un nuovo sentiero, che avrebbe consentito alle generazioni future di vivere in condizioni migliori, una sorta di giustizia sociale che, pur consapevole delle differenze economiche tra le nazioni, si poneva come obiettivo la ricerca di un giusto compromesso tra qualità della vita e sviluppo economico.

Il rapporto Bruntland ha aperto la strada a strategie e iniziative in grado di affrontare e gestire i cambiamenti climatici e la sostenibilità ambientale. Il rafforzamento di questi progetti è passato attraverso alcune tappe fondamentali. Nel 1992 a Rio de Janeiro si tenne la conferenza Rio+20 che portò all'adozione dell'agenda 21, la quale definiva le azioni da compiere per lo sviluppo sostenibile mondiale. Un altro passo fondamentale fu l'accordo di Parigi che nel 2015 definì il trattato vincolante per la lotta al cambiamento climatico. Nello stesso anno fu sottoscritta da 193 nazioni l'agenda 2030, che definiva un piano d'azione globale composto da diciassette punti, tra i quali i principi di prosperità e partnership associati al benessere delle persone.

Obiettivi ammirabili ma complessi da realizzare in quanto, come abbiamo visto negli ultimi anni, sempre più frequentemente gli interessi nazionali, politici e ideologici hanno ridotto, se non in alcuni casi eliminato, i fondi legati ai progetti di sostenibilità ambientale.

Anche le differenze dei sistemi produttivi delle singole nazioni, dovute a scelte socio-politiche ed economiche dei governi, spesso non hanno consentito negli anni di trovare soluzioni condivise. Per cercare di portare avanti la nuova visione si è reso così necessario l'intervento di agenzie non governative e organizzazioni mondiali che si sono fatte carico di valutare gli interessi di tutte le nazioni indirizzando le produzioni globali verso obiettivi comuni.

Anche per le aziende dell'industria manufatturiera il sentiero verso la sostenibilità è stato piuttosto tortuoso, ma, grazie a una nuova consapevolezza di molti imprenditori, le azioni per attuare un sistema industriale diverso ed ecosostenibile non si sono arrestate. Così, la sostenibilità ambientale si è imposta come strategia di sviluppo in molte aziende, perché anche economicamente conveniente. L'ecosostenibilità è stata sfruttata anche nelle strategie di marketing per attirare fasce di clientela più sensibili alle tematiche ambientali: basti pensare alla riduzione delle plastiche per i contenitori degli alimenti, al sempre maggiore utilizzo di sistemi di refill per prodotti dedicati alla pulizia delle abitazioni o, nel mondo automobilistico, al controllo delle emissioni e allo sviluppo di sistemi elettrici per la mobilità.

Il senso di appartenenza è il motore che fornisce energia a questi cambiamenti. La Bonfiglioli è un esempio di come si manifesti questa simbiosi.

Gli stabilimenti di Lippo di Calderara hanno ospitato per cinquant'anni la sede del Gruppo: i reparti produttivi come gli uffici direzionali furono costruiti sui terreni dove il giovane Clementino giocava da bambino. Nel corso di questi decenni Calderara e la Bonfiglioli sono cresciute insieme, supportandosi a vicenda.

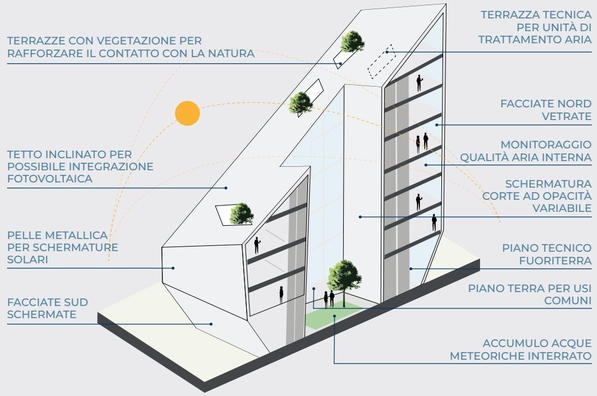
Così anche EVO, come l'HQ, la nuova sede della business unit I&A inaugurato nel 2020, sorge nello stesso comune, a pochi minuti da Lippo. Minori emissioni, piste ciclabili, parchi, tutto quello che poteva elevare la qualità della vita non solo all'interno dell'azienda ma anche nei territori confinanti.

Ma come si diventa un'azienda sostenibile? Quali sono i passaggi e i progetti da sviluppare?

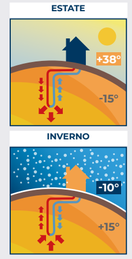
Efficienza energetica edifici e stabilimenti



Il nuovo Headquarters: un esempio tangibile di sostenibilità e innovazione



- NZEB
- GEOTERMIA E FOTOVOLTAICO
- ATTENTA ANALISI DEI PARAMETRI DI IRRAGGIAMENTO
- RECUPERO ACQUE METEORICHE





La Bonfiglioli da alcuni anni si è dotata di una struttura interna composta da ingegneri ambientali ed esperti di nuovi materiali che collaborano a stretto contatto con tutti i dipartimenti aziendali. Sfruttando le nuove tecnologie hanno sviluppato progetti in grado di ridurre l'impatto ambientale dell'azienda sul territorio.

La grande sfida consisteva però nel definire logiche applicabili a livello globale in tutti i siti produttivi del Gruppo. Il Report di Sostenibilità è il documento che descrive in modo accurato risultati e obiettivi finalizzati a un nuovo modo di fare impresa. Si basa su tre driver, che illuminando la strada come fari, indirizzano le scelte del futuro: Eccellenza, Innovazione, Sostenibilità.

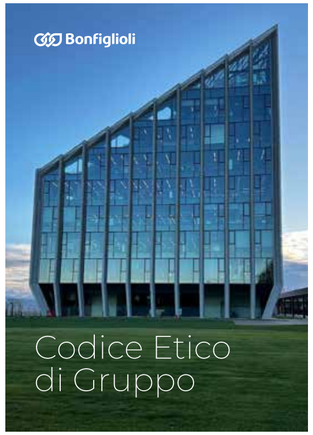
La trasformazione da globale a glocale avvenuta nel corso degli ultimi anni è parte integrante di questo processo, in quanto tutte le azioni intraprese hanno tenuto conto delle comunità dei cinque continenti nei quali la Bonfiglioli opera. È questa la forza di un cambiamento che porta a una nuova visone: ricercare l'eccellenza dei propri prodotti, rispettare le diversità e le culture locali mettendo in primo piano l'etica. Essere consapevoli che la responsabilità individuale consente quella collettiva e che lavorare insieme condividendo le conoscenze è l'unico modo per evolversi.

Il percorso verso la sostenibilità si basa su azioni che dureranno a lungo, proseguendo il lavoro impostato già da qualche anno. Uno dei primi obiettivi sui quali l'azienda si è concentrata è quello della riduzione delle emissioni di gas a effetto serra. Nel 2024 è stata sviluppata una strategia mirata all'incremento della quota di energia elettrica proveniente da fonti rinnovabili, nell'ambito di un piano che durerà fino al 2030. Monitoraggio dei consumi, ottimizzazioni dell'uso dell'energia elettrica, oltre a ristrutturazioni in chiave green come l'impianto fotovoltaico da 1335 kW installato nel parcheggio di EVO, già in grado di produrre circa un milione e mezzo di kWh all'anno e dunque sufficienti a coprire più del 20% del consumo totale, hanno l'obiettivo finale di ottenere tutta l'energia elettrica necessaria al funzionamento dello stabilimento da fonti rinnovabili entro il 2030.

Un altro aspetto fondamentale per il processo produttivo della Bonfiglioli riguarda la gestione dei rifiuti. Il Gruppo ha indicato il 2030 come l'anno nel quale la totalità dei rifiuti generati dagli stabilimenti produttivi e dalle filiali verranno indirizzati verso il riutilizzo in altri processi produttivi o il riciclo, un impegno preciso e costante sul percorso di sostenibilità e responsabilità ambientale.

Frequentemente si associa la sostenibilità di un'azienda alle sue attività produttive e alle conseguenze sull'ambiente. Le imprese più virtuose ormai da alcuni anni hanno ampliato il concetto alla loro catena del valore rappresentata dai fornitori, consapevoli che la sostenibilità passa anche attraverso chi collabora attivamente alla catena di fornitura: in virtù di questa visione i partner della Bonfiglioli sono coinvolti direttamente in questa transizione ecologica e non solo.

Il Codice di Condotta dei Fornitori fornisce indicazioni precise sul rispetto delle disposizioni nazionali e internazionali nell'utilizzo delle sostanze pericolose, con particolare attenzione a prodotti che possano ledere la salute e la sicurezza lungo l'intero processo costruttivo. Oltre a questo, viene loro richiesto di aderire a policy riguardanti lo sfruttamento e la discriminazione. Questo approccio modifica i criteri di scelta dei fornitori, privilegiando quelli in linea con le nuove sfide sia riguardo gli aspetti ambientali sia nel rapporto con le persone.







Una presa di posizione forte che ha l'obiettivo di modificare comportamenti tossici verso ambiente e risorse umane. Il cambiamento riguarda sedi e fornitori in tutto il mondo, nessuno escluso. Non è solo una frase da inserire in qualche presentazione istituzionale, è un nuovo modo di fare impresa lungimirante e giusto.

Lo stesso approccio è stato adottato nella gestione del fine-vita dei riduttori. La Bonfiglioli si è posta l'obiettivo di formalizzare entro il 2027 delle linee guida precise e strutturate che verranno seguite nel 2028 da un progetto pilota su una selezione di articoli presenti nei cataloghi, con lo scopo di individuare soluzioni in grado di ottimizzare e allungare la vita dei prodotti. In questo caso, il supporto dei progetti di monitoraggio delle prestazioni sviluppati nel corso degli ultimi anni sarà fondamentale per migliorare prestazioni e funzionalità, puntando alla durabilità e contribuendo a un utilizzo più efficiente dei materiali e delle risorse.

Tutti questi progetti fondamentali per le generazioni del futuro sono gestiti da donne e uomini del mondo Bonfiglioli. Una frase di Sonia Bonfiglioli identifica in poche parole la connessione diretta tra strategia e operatività:

"Credo che la Bonfiglioli di oggi, e soprattutto quella di domani, non possa essere basata su una sola persona. La forza di Bonfiglioli è we"

Un altro aspetto importante riguarda i comportamenti verso gli altri. L'etica non è solo una parola scritta in un documento, ma un'azione quotidiana che guida le scelte aziendali definendo i valori chiave: Challenge, Respect, Accountability, Winning Together. Tra questi, il valore del rispetto segna una traccia indelebile lungo il percorso dei rapporti umani, condannando qualsiasi forma di disparità di trattamento in base a sesso, credenza religiosa, cultura di appartenenza. Parole chiare che indirizzano le relazioni tra colleghi e interlocutori esterni. Nell'ottica di considerare sempre le persone come elemento centrale, sono stati deliberati atti formali che coinvolgono i rappresentanti dei lavoratori in commissioni tecniche bilaterali per attuare progetti volti a migliorare l'ambiente lavorativo.

I principi che hanno sempre ispirato Clementino Bonfiglioli sono diventati i pilastri sui quali è costruita la nuova Bonfiglioli. Un cammino che ha nel futuro delle nuove generazioni il suo punto di arrivo. Giorno dopo giorno, lavorando con intensità e passione, si può immaginare di realizzare obiettivi ambiziosi, difficili ma necessari per una qualità di vita migliore. Perché in alcuni casi non importa se sei riuscito a cambiare il mondo, ma quante volte hai provato a farlo.

Challenge

Sfidare sempre i nostri limiti alla ricerca dell'eccellenza nelle prestazioni, nell'innovazione e nei prodotti.

Respect

Rispettare le diversità, le culture locali, le religioni e l'ambiente con un'etica senza compromessi.

Accountability

La responsabilità individuale consente la responsabilità collettiva, praticando la leadership con impegno e determinazione.

Winning Together

Vincere lavorando insieme, garantendo la creazione di conoscenza e la condivisione.

Le nostre soluzioni per costruire un futuro sostenibile

RICICLAGGIO



TRASFORMIAMO I RIFIUTI IN RISORSE

TRATTAMENTO ACQUE



TECNOLOGIE CHE PURIFICANO IL FUTURO

BIOGAS



DAL CUORE DEL BIOGAS NASCE ENERGIA E CIRCOLARITÀ

ENERGIA EOLICA



ENERGIE RINNOVABILI CHE FANNO LA DIFFERENZA

MOBILITÀ ELETTRICA



GUIDARE LA TRANSIZIONE VERSO L'ELETTRICO

Prodotti



MOTORIDUTTORI AD ALTA EFFICIENZA EVOX



INVERTER ACTIVE REGENERATIVE SYSTEM



AZIONAMENTI ELETTRICI STERZANTI PER CARRELLI DA MAGAZZINO



AZIONAMENTI ELETTRICI PER APPLICAZIONI OFF-HIGHWAY



MOTORIDUTTORE COMPATTO MONTATO SU RUOTE PER AMR E AGV













Essere Bonfiglioli

AVANTI, AVANTI A TUTTA FORZA!

Il suono della sveglia invade la stanza, Joshva con un movimento veloce la disattiva: deve andare al lavoro. Come al solito servono circa trenta minuti per essere pronto. Prima di uscire si ferma davanti alla piccola stanza dove dormono i suoi due bambini, nel silenzio del mattino riesce ad ascoltare il loro respiro, la sua giornata inizia con quel rito che gli fornisce energia positiva.

Sua moglie lo abbraccia sulla soglia del loro appartamento prima di lasciarlo al caos mattutino di Chennai. Joshva con il suo scooter si muove veloce e, come al solito, dieci minuti prima delle otto entra nello spogliatoio nel quale compie movimenti lenti e consueti, gli stessi che sta eseguendo Saravanabava.

Sinistra: un operaio al lavoro nel plant di Chennai.

Destra: Joshva S



Entrambi lavorano nello stabilimento Bonfiglioli, ma un punto in comune rende il loro rapporto speciale: sia Saravanabava che Joshva sono stati ospiti della Home for Children costruita con il progetto Bonfiglioli CheerFuturLand nel 2010. Un'amicizia lega i due ragazzi alla Bonfiglioli fin da piccoli, e con loro i tanti bambini che negli ultimi sedici anni sono stati ospitati nella struttura voluta da Clementino Bonfiglioli. Grazie a quel supporto hanno avuto la possibilità di studiare e di prepararsi al mondo del lavoro.

Oggi entrambi possono essere orgogliosi del loro cammino.

Joshva è un tecnico della manutenzione e si sta specializzando nella conoscenza dei linguaggi macchina, mentre Saravanabava lavora nel reparto assemblaggio e si occupa del montaggio di riduttori. Sono parte integrante di quella comunità di migliaia di persone che nei cinque continenti, ogni giorno, partecipano alle attività della Bonfiglioli. Anche loro sono "Vite senza fine", insieme alle donne e agli uomini della Bonfiglioli, quelli del presente e quelli del passato che hanno contribuito a fare la storia dell'azienda.

L'ultimo capitolo di quest'opera non poteva iniziare in modo diverso, ma solo parlando di persone.

manifattura
sostantivo femminile

[dal lat. mediev. *manufactura*, der. di *manu facĕre* «*fare con la mano*»].

IL COMPLESSO DEI LAVORI E DELLE OPERAZIONI, ESEGUITE A MANO O A MACCHINA, PER LE QUALI UNA MATERIA PRIMA VIENE TRASFORMATA IN OGGETTO DI CONSUMO, CIOÈ IN MANUFATTO [...] IN SENSO CONCR., SOPRATTUTTO AL PLUR., L'OGGETTO STESSO, QUALE RISULTA DAL LAVORO INDUSTRIALE [...]

© ISTITUTO DELLA ENCICLOPEDIA ITALIANA FONDATA DA GIOVANNI TRECCANI







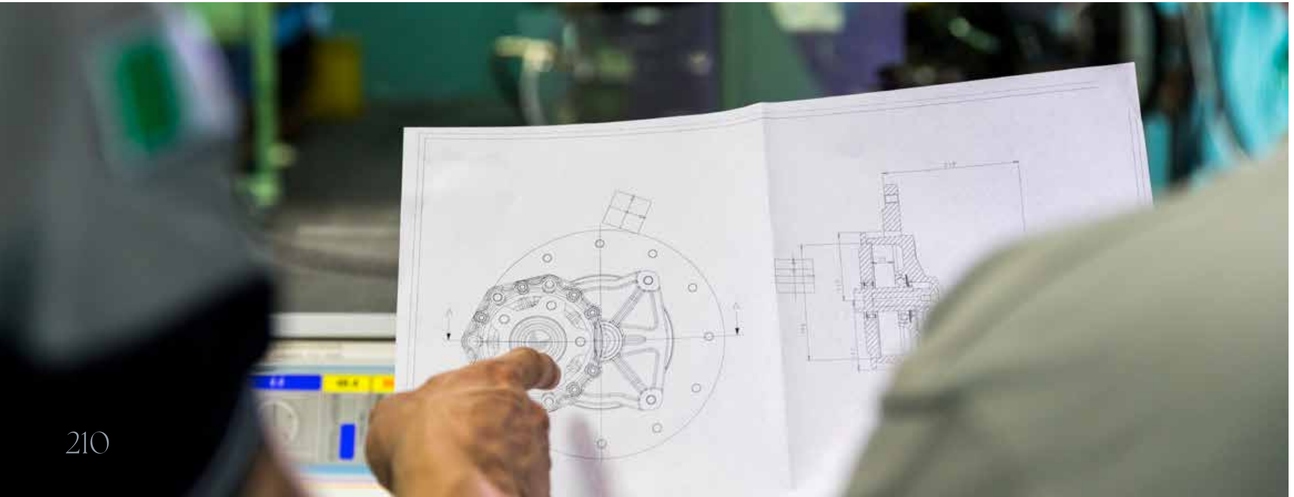
Le mani Bonfiglioli al lavoro nei vari plant in giro per il mondo.





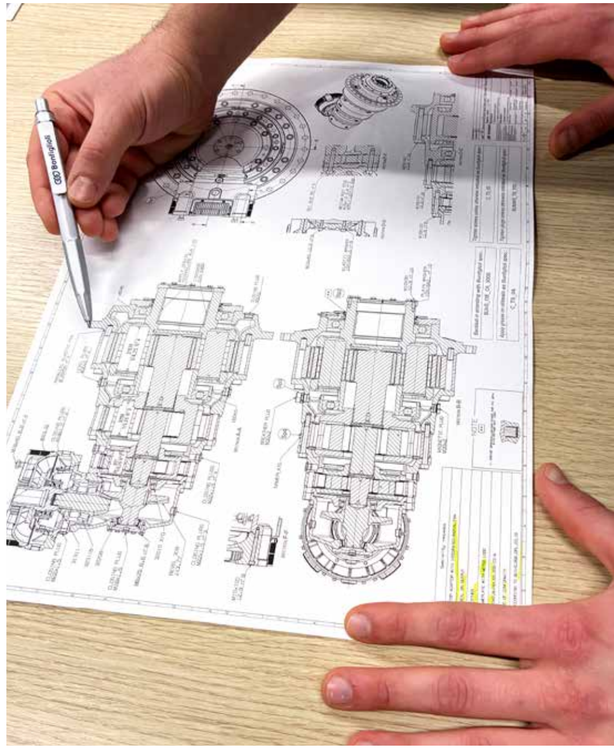
Il traguardo di settant'anni di storia servirà come guida per il futuro, le parole scritte in questo libro saranno utilizzate per trasferire alle nuove generazioni la consapevolezza di partecipare ogni giorno a qualcosa di straordinario, il lavoro di ognuno donerà energia per tenere viva la fiamma accesa a metà del Novecento in una piccola officina di Bologna.

Per conservare i valori sui quali fu fondata la Bonfiglioli, era necessario creare un diverso modo di comunicare, modificando strutturalmente il concetto obsoleto di rapporto a senso unico che vedeva l'azienda decidere e i collaboratori accettare. Oggi le opinioni contano tutte, a prescindere dal livello di organigramma dal quale arrivano. Si tratta di un sistema più partecipativo e bidirezionale che ha come obiettivo primario il coinvolgimento di tutti i dipendenti. Questa nuova frontiera consente all'azienda di prendere decisioni con una maggiore consapevolezza, avendo a disposizione una visione più ampia. Oggi chi vive il mondo Bonfiglioli dispone di strumenti in grado di fornire informazioni sull'andamento aziendale e non solo, in quanto la difficoltà di interazione e la mancanza di conoscenza reciproca tra i dipendenti sono i grandi ostacoli verso una condivisone più ampia.



La Bonfiglioli ha lavorato su questi aspetti per molto tempo. A partire dal 2014 è stata resa disponibile una modalità di comunicazione interna denominata BNET, oggi evoluta nella piattaforma chiamata Bclose, in grado di mettere in collegamento tutte le anime dell'azienda. Le donne e gli uomini Bonfiglioli qui trovano documenti, report economici e tutto quello che riguarda la vita aziendale. Inoltre sono stati creati dei canali specifici per la condivisione di passioni e attività ludiche come quelli dedicati ai libri, allo sport e agli animali. Una grande piazza virtuale nella quale persone divise da migliaia di chilometri possono condividere interessi comuni e confrontarsi sulle stesse passioni a prescindere dal ruolo che occupano in azienda.





Questo nuovo approccio aiuta anche il lavoro di chi si occupa di risorse umane. Il mondo del lavoro si è trasformato: negli ultimi trent'anni, l'aspirazione di lavorare in una sola azienda per tutta la vita è stata sostituita dalle logiche che tengono conto anche degli aspetti economici, della qualità del tempo da dedicare alla famiglia e alle proprie passioni. La grande sfida per il futuro della Bonfiglioli sarà quella di far comprendere cosa significa "Essere Bonfiglioli" e cosa significherà nei prossimi anni. Occorrerà trovare un equilibrio tra le necessità dell'azienda e i bisogni dei collaboratori senza perdere di vista la luce che guida dal 1956 la Bonfiglioli. Una grande responsabilità per l'azienda che dovrà compiere scelte strategiche importanti, ma anche una grande opportunità per chi vive la Bonfiglioli tutti i giorni e che dovrà svilupparle. Oggi la Bonfiglioli è profondamente diversa, è una multinazionale protagonista nel mondo.

Chi ha lavorato in questi primi settant'anni ha cercato a suo modo di "Essere Bonfiglioli" per mantenere la rotta e trasformarsi senza alienarsi, non importa se per qualche mese, vent'anni oppure tutta la vita.



Le mille emozioni che abbiamo letto negli occhi dei primi dipendenti, mentre una lacrima scorreva lungo le rughe di un viso, le frasi interrotte da un nodo in gola mentre raccontavano le loro esperienze, sono stati i mattoni utilizzati per costruire le fondamenta della Bonfiglioli. La passione di Clementino ieri e di Sonia oggi, insieme al lavoro di migliaia di donne e di uomini in tutto il mondo, hanno creato quella che è la Bonfiglioli dei nostri giorni. Adesso è il momento di cominciare a giocare un'altra partita, occorre iniziare a colorare il foglio bianco del futuro. Un lavoro sinergico, che in alcuni momenti sarà intriso di contrasti, di dubbi e scelte difficili necessarie però per guardare a un futuro in evoluzione.

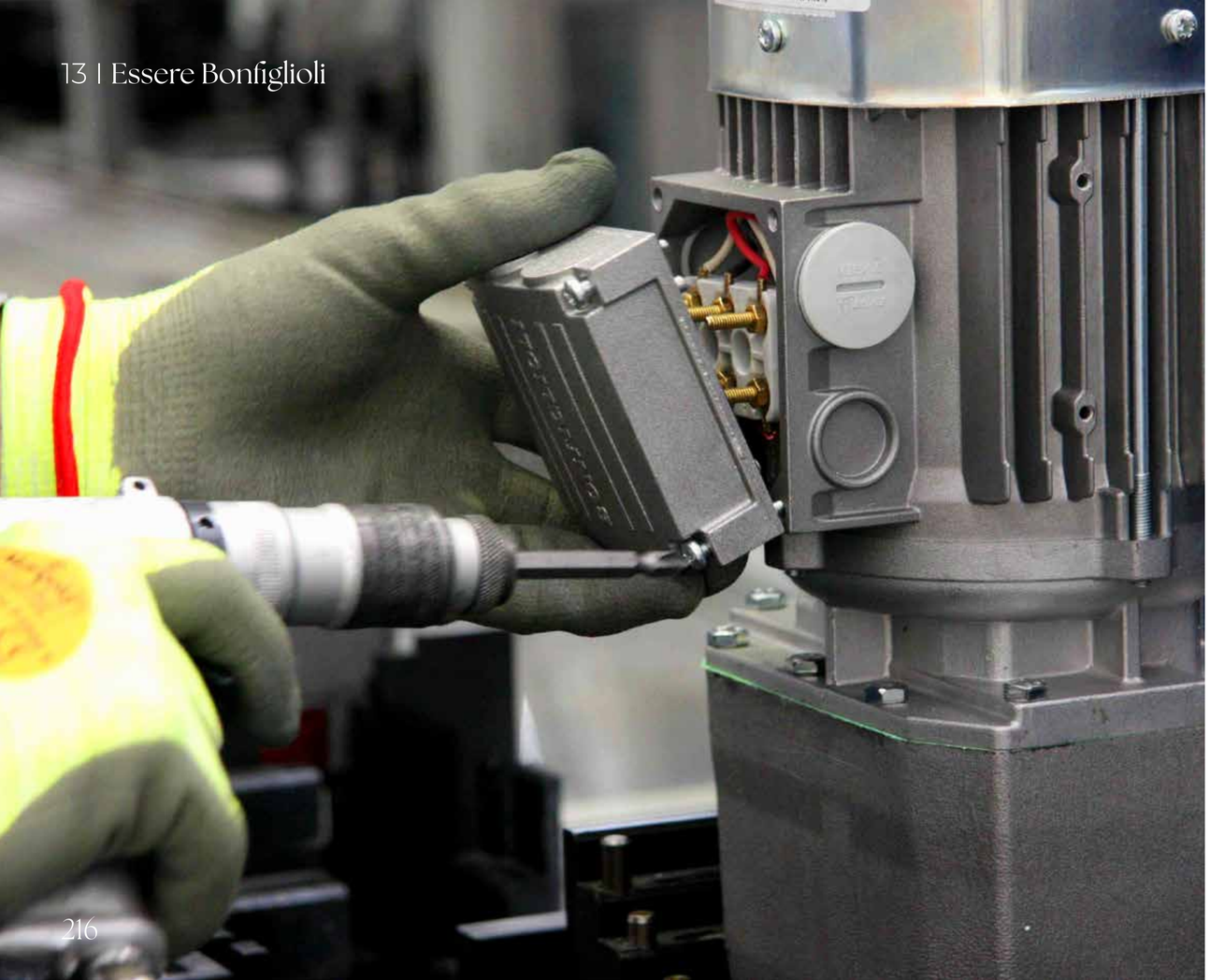












In questa nuova partita che sta per iniziare ci saranno dei nuovi giocatori: i nipoti di Clementino cresciuti a pane e riduttori e tutti i giovani che intrecceranno il loro percorso con quello della Bonfiglioli.

Le nuove generazioni di collaboratori non avranno ricette definite, ma avranno una grande opportunità: osservare il passato. Sarà questo lo strumento più potente per realizzare il futuro. Guardare da dove si arriva, portare avanti i valori fondanti e utilizzarli come leva di sviluppo.

Clementino, Franco, Giancarlo, Marco, Gianni, Arrigo, Arnaldo, Paolo, Mario, Gianfranco. Questi nomi, insieme a tanti altri, hanno irrigato le radici della Bonfiglioli, con la loro passione e il loro "Essere Bonfiglioli" hanno immaginato e costruito una strada nuova sulla quale abbiamo camminato per questi primi settant'anni.

Ora tocca a voi: prendete spunto dal passato per puntare al futuro, immaginate e costruite la nuova via che porterà la Bonfiglioli ancora più lontano!

Sbaglierete, avrete mille dubbi e incertezze, ma fate tutto guardando quello che avete intorno a voi e troverete le risposte. Anche voi dovrete "Essere Bonfiglioli".

E magari potrà accadere che in qualche momento difficile sentirete la voce di un uomo dai capelli bianchi e dagli occhi azzurri come il mare che vi sussurrerà:

"Avanti, avanti a tutta forza!"



Sonia con figli,
Alessandro e Federico

Una storia che continua

SONIA BONFIGLIOLI E I SUOI RAGAZZI

Copyright © 2026 Bonfiglioli S.P.A

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta o trasmessa in qualsiasi forma o con qualsiasi mezzo, elettronico o meccanico, incluse fotocopie, registrazioni o qualsiasi sistema di archiviazione e recupero informazioni, senza il consenso scritto dell'autore.

Stampato in Italia su carta patinata a basso impatto ambientale.

Area video

condividi le tue esperienze

GLI E-BOOK IN LINGUA SONO CONSULTABILI ON LINE.

Crediti immagini & Bibliografia

Biblioteca Universitaria di Bologna

Biblioteca Archiginnasio Bologna

Museo del giocattolo in movimento, Sala Bolognese (BO)

Alma Mater Studiorum Università di Bologna

Museo del Patrimonio Industriale, Bologna

Archivio Fotografico, Foto R. Bertuzzi

Istituto Istruzione Superiore Aldini Valeriani, Bologna

Archivio del museo del patrimonio industriale, Paolo Betti, 2012

Istituto Aldini Valeriani di A. Villani & Figli, Rainaldi, Girolamo, Vannini, Vincenzo (metà XX) Condizioni d'uso- Beni Culturali Standard (BCS)

L'India che cammina dalla tradizione al futuro - Fotografie: Elisa Pellacani -2004

Bonfiglioli

Abbiamo un'inflessibile dedizione per l'eccellenza, l'innovazione e la sostenibilità. Il nostro Team crea, distribuisce e supporta soluzioni di trasmissione e controllo di potenza per mantenere il mondo in movimento.

HEADQUARTERS
Bonfiglioli S.p.A

Via Cav. Clementino Bonfiglioli, 1
40012 Calderara di Reno - Bologna (Italy)
Tel. +39 051 6473111